

IRINA MARILENA BAN

Competitivitatea internățională a României



IRINA ȚĂMARILENABAN

**COMPETITIVITATEA INTERNAȚIONALĂ
A ROMÂNIEI**

IRINA & MARILENA BAN

**COMPETITIVITATEA
INTERNĂȚIONALĂ
A ROMÂNIEI**

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

2017

Referenți științifici:

Prof. univ. dr. Gheorghe Ciobanu

Conf. univ. dr. Cătălin Postelnicu

ISBN 978-606-37-0139-9

**© 2017 Autoarea volumului. Toate drepturile rezervate.
Reproducerea integrală sau parțială a textului, prin orice mij-
loace, fără acordul autoarei, este interzisă și se pedepsește
conform legii.**

**Universitatea Babeș-Bolyai
Presa Universitară Clujeană
Director: Codruța Săcelean
Str. Hasdeu nr. 51
400971 Cluj-Napoca, România
Tel./fax: (+40)-264-597.401
E-mail: editura@editura.ubbcluj.ro
<http://www.editura.ubbcluj.ro/>**

CUPRINS

.....

LISTA TABELELOR.....	9
LISTA FIGURILOR.....	11
INTRODUCERE	15
CAPITOLUL 1. TEORIILE TRADIȚIONALE ALE COMERȚULUI EXTERIOR	23
CAPITOLUL 2. NOILE TEORII ALE COMERȚULUI EXTERIOR ȘI SPECIALIZĂRII INTERNAȚIONALE.....	33
2.1 NOILE COORDONATE ALE COMERȚULUI INTERNAȚIONAL. NEVOIA DE MODERNITATE ÎN ELABORAREA MODELELOR DE COMERȚ EXTERIOR.....	33
2.2 ECONOMIILE DE SCARĂ, CONCURENȚA IMPERFECTĂ ȘI COMERȚUL INTERNAȚIONAL. STUDIU COMPARATIV	35
2.2.1 Monopolul.....	36
2.2.2 Oligopolul	41
2.2.3 Concurența monopolistică.....	46
2.3 EXPLICAȚII ALTERNATIVE ALE COMERȚULUI INTRA-RAMURĂ	57
2.3.1 Modele neotehnologice ale comerțului internațional.....	57
2.3.2 Teoria decalajului tehnologic.....	58
2.3.3 Teoria ciclului de viață a produsului.....	59
2.3.4 Indicatori de comensurare a comerțului intra-ramură (comerț pe orizontală sau încrucișat)	61
2.4 ALTE ÎNCERCĂRI DE MODERNIZARE A TEORIILOR TRADIȚIONALE.....	62
2.4.1 Teoria disponibilităților produselor pentru comerțul internațional.....	62
2.4.2 Teoria cererii reprezentative de produse prelucrate	62
2.4.3 Teoriile neofactoriale	63
CAPITOLUL 3. DEFINIREA CONCEPTUL DE COMPETITIVITATE INTERNAȚIONALĂ	65
3.1 ABORDĂRI ALE COMPETITIVITĂȚII LA NIVEL MACROECONOMIC	68

3.2 ABORDĂRI ALE COMPETITIVITĂȚII LA NIVEL MICROECONOMIC.....	86
3.2.1 Teoria lui M. Porter privind avantajului competitiv al națiunilor.....	88
3.2.2 Analiză critică a teoriei lui M. Porter privind avantajului competitiv al națiunilor. Extensii ale modelului	102
CAPITOLUL 4. INDICATORI DE MĂSURARE A COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR	114
4.1 MĂSURAREA AVANTAJELOR COMPARATIVE ȘI COMPETITIVE	115
4.2 INDICATORI MACROECONOMICI DE MĂSURARE A COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR.....	118
4.2.1 Indicatori ai balanței comerciale.....	118
4.2.2 Indicatori ai deschiderii internaționale	119
4.2.3 Indicatori ai concentrării / dispersiei geografice a schimburilor	120
4.2.4 Indicatori ai raportului de schimb.....	122
4.2.5 Indicatori ai competitivității bazați pe prețurile relative, respectiv costurile unitare cu forța de muncă	124
4.2.6 Indicatori de măsurare a schimburilor intra-ramură	126
4.2.7 Indicatori de performanță.....	128
4.3 INDICATORI MICROECONOMICI DE MĂSURARE A COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR.....	130
4.3.1 Indicatori de măsurare a concentrării / dispersiei schimburilor pe produse.....	130
4.3.2 Indicatori ai specializării	131
4.3.3 Indicatori ai dinamicii specializării.....	142
CAPITOLUL 5. COMPETITIVITATEA ACTIVITĂȚII DE COMERȚ EXTERIOR A ROMÂNIEI	149
5.1 INDICATORI MACROECONOMICI DE MĂSURARE A COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR.....	150
5.2 INDICATORI MICROECONOMICI DE MĂSURARE A COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR.....	164
5.2.1 Indicatori de măsurare a concentrării / dispersiei schimburilor pe produse.....	164
5.2.2 Indicatori ai specializării	166
5.2.3 Indicatori ai dinamicii specializării.....	192
CAPITOLUL 6. POLITICI MACROECONOMICE DE STIMULARE A COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR.....	203
6.1 CÂTEVA CONSIDERAȚII ASUPRA RELAȚIEI COMERȚ EXTERIOR – CREȘTERE ECONOMICĂ.....	203

6.2 RELAȚIA CURS DE SCHIMB - INFLAȚIE	207
6.2.1 Abordări teoretice ale relației curs de schimb - inflație	207
6.2.2 Descrierea metodologiei folosite pentru analiza legăturii dintre cursul de schimb și inflație	210
6.2.3 Rezultate empirice obținute în urma testării relației de cauzalitate între cursul de schimb și inflație	214
6.3 RELAȚIILE DE CAUZALITATE ÎNTRE COMPETITIVITATE, CURSUL DE SCHIMB ȘI PRODUCTIVITATE	227
6.3.1 Abordări teoretice ale influențelor variațiilor cursului de schimb și productivității asupra competitivității	227
6.3.2 Descrierea metodologiei folosite pentru analiza legăturii între competitivitate, curs de schimb și productivitate.....	231
6.3.3 Rezultate empirice obținute în urma testării relației de cauzalitate între competitivitate, curs de schimb și productivitate.....	241
CONCLUZII	257
BIBLIOGRAFIE GENERALĂ.....	267
ANEXE	279

LISTA TABELELOR

.....

Tabelul 1.1. Costurile unitare și de oportunitate, conform modelului avantajului comparativ al lui David Ricardo	25
Tabelul 3.1. Stadiile avantajelor competitive.....	99
Tabelul 4.1. Principalele abordări cu privire la conceptul de avantaj competitiv	141
Tabelul 5.1. Valoarea exporturilor, a importurilor și a balanței comerciale naționale, respectiv dinamica acestora, în România, 1990-2009	152
Tabelul 5.2. Indicatori ai deschiderii internaționale a României, 1991-2009	154
Tabelul 5.3. Gradul de concentrare a importurilor și exporturilor României, la nivel mondial și regional, 1999-2005	156
Tabelul 5.4. Indicii raportului de schimb net pentru România, 2000-2008.....	158
Tabelul 5.5. Cota de piață a României și dinamica acesteia, la nivel mondial, 1990-2009 ...	161
Tabelul 5.6. Dinamica exporturilor și importurilor naționale, comparativ cu cele mondiale, 1991-2009.....	163
Tabelul 5.7. Coeficientul Gini-Hirschman pentru România, 1990-2009	164
Tabelul 5.8. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii ale input-urilor primare, în 2008.....	170
Tabelul 5.9. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii cu rol ajutător, în 2008	171
Tabelul 5.10. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii ale produselor pentru consumul final, în 2008	172
Tabelul 5.11. Dinamica specializării internaționale a României, între anii 1993-2008...	200
Tabelul 6.1. Estimarea funcțiilor de autocorelație și autocorelație parțială în cazul seriilor ratei inflației și ratei de creștere a cursul nominal efectiv de schimb	217
Tabelul 6.2. Statistici descriptive pentru rata inflației și rata cursului nominal efectiv de schimb, în România, în intervalul 1 ian. 1999 – 31 iul. 2009	218
Tabelul 6.3. Testarea nestăționarității ratei inflației și ratei cursului nominal efectiv de schimb, în România, între 1999–2009	218
Tabelul 6.4. Testarea nestăționarității ratei inflației (seria diferențiată de ordinul I), în România, 1999–2009	219
Tabelul 6.5. Coeficienții estimați pentru modelele EGARCH în cazul ratei inflației și ratei cursului nominal efectiv de schimb, pentru România	220

Tabelul 6.6. Coeficienții de corelație încrucișată între reziduurile standardizate ale ecuației ratei inflației și ale ratei cursului nominal efectiv de schimb	222
Tabelul 6.7. Modelele (E)GARCH în cazul ratei inflației și ratei cursului nominal efectiv de schimb, pentru câteva țări ale Uniunii Europene	224
Tabelul 6.8. Coeficienții de corelație încrucișată dintre reziduurile ratei inflației și reziduurile întârziate ale cursului de schimb din țările Uniunii Europene	225
Tabelul 6.9. Coeficienții de corelație încrucișată dintre pătratele reziduurilor ratei inflației și pătratele reziduurilor întârziate ale cursului de schimb din țările Uniunii Europene.....	226
Tabelul 6.10. Testarea ipotezei prezentei rădăcinilor unitare	244
Tabelul 6.11. Testarea cointegrării dintre competitivitate și cursul real efectiv de schimb ..	245
Tabelul 6.12. Estimarea unui model autoregresiv cu întârzieri eşalonate pentru ecuația competitivității	246
Tabelul 6.13. Estimarea modelului VAR pentru competitivitate și cursul de schimb ..	248
Tabelul 6.14. Cauzalitatea în sens Granger între competitivitate și cursul de schimb ..	249
Tabelul 6.15. Descompunerea varianței erorii de previziune a competitivității	251
Tabelul 6.16. Testarea cointegrării dintre competitivitate și productivitate	251
Tabelul 6.17. Modelul autoregresiv cu întârzieri eşalonate pentru relația competitivitate – productivitate a muncii.....	252
Tabelul 6.18. Testarea cauzalității în sens Granger dintre competitivitate și productivitatea muncii	253
Tabelul 6.19. Relațiile de cointegrare dintre competitivitate, cursul real efectiv de schimb și productivitatea muncii în cazul țărilor din C-E Europei, membre ale UE	254
Tabelul 6.20. Relațiile de cauzalitate în sens Granger, dintre competitivitate, cursul real efectiv de schimb și productivitatea muncii în cazul țărilor din C-E Europei, membre ale UE	255
Tabelul 1A. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii ale input-urilor primare, 2006	279
Tabelul 2A. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii cu rol ajutător, 2006	280
Tabelul 3A. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii ale produselor pentru consumul final, 2006.....	281
Tabelul 1B. Ierarhia primelor 50 de produse românești în funcție de valoarea exporturilor în anul 2006	283
Tabelul 2B. Ierarhia primelor 50 de produse românești în funcție de valoarea exporturilor în anul 2008	285
Tabelul 1F. Matricile anuale de tranziție, aferente diferitelor perioade de timp.....	301

LISTA FIGURILOR

.....

Figura 2.1. Echilibrul într-o economie închisă în condițiile existenței unei piețe de monopol pentru bunul X.....	38
Figura 2.2. Echilibrul internațional în condițiile existenței unei piețe de monopol, în țara de origine, pentru bunul X	39
Figura 2.3. Echilibrul internațional în condițiile existenței unei piețe de oligopol (duopol) pentru bunul X	43
Figura 2.4. Producția mondială în condițiile echilibrului internațional	45
Figura 2.5. Comerțul internațional în condițiile existenței economiilor de scară.....	55
Figura 2.6. Amplasarea producătorilor – Modelul lui Lancaster	56
Figura 2.7. Ciclul de viață al produsului	60
Figura 3.1. Determinanții competitivității conform IMD	71
Figura 3.2. Poziția a 55 de țări, în anul 2008, conform ierarhizării oferite de WEF și IMD	74
Figura 3.3. Ierarhia competitivității economice naționale	79
Figura 3.4. Competitivitatea socio-economică a unei țări	80
Figura 3.5. Legătura dintre competitivitatea entităților economice, la diverse niveluri .	84
Figura 3.6. Indicatori de măsurare a competitivității la nivel de firmă	87
Figura 3.7. Factorii ce determină avantajul competitiv.....	91
Figura 3.8. Tabloul grupărilor industriale naționale.....	101
Figura 3.9. Modelul generalizat al diamantului dublu.....	105
Figura 3.10. Modelul celor nouă factori ai avantajului competitiv	106
Figura 3.11. Modelul avantajului competitiv al lui Porter și extensiile sale	108
Figura 4.1. Modelul dinamic al competitivității	138
Figura 4.K. Evoluția distribuției avantajului comparativ în prezenta economiilor externe de scară	143

Figura 4.7. Legătura dintre indicii specializării la două momente de timp	146
Figura 5.1. Evoluția comerțului exterior al României, 1990-2009	153
Figura 5.2. Evoluția indicatorului relativ al entropiei importurilor României (RTEM), 1999-2005	156
Figura 5.3. Evoluția indicatorului relativ al entropiei exporturilor României (RTEX), 1999-2005	157
Figura 5.4. Evoluția gradului de acoperire a importurilor prin exporturi, în România, 1990-2009	159
Figura 5.5. Valorile indicatorului suprapunerii comerciale și a indicatorului Grubel-Lloyd, pentru România, 1990-2009	160
Figura 5.6. Evoluția cotei de piață a României, la nivel mondial, 1990-2009	162
Figura 5.7. Evoluția coeficientului Gini-Hirschman în cazul României, 1990-2009	165
Figura 5.8. Ponderea diverselor grupări industriale în exporturile românești și mondiale, în anul 2008	173
Figura 5.9. Evoluția ponderii industriilor input-urilor primare, a industriilor cu rol ajutător și a celor pentru consumul final în exporturile românești, în 1990, 2000, 2006 și 2008	174
Figura 5.10. Evoluția ponderii industriilor input-urilor primare în exporturile românești, în 1990, 2000, 2006 și 2008	175
Figura 5.11. Evoluția ponderii industriilor cu rol ajutător în exporturile românești, în 1990, 2000, 2006 și 2008	175
Figura 5.12. Evoluția ponderii industriilor produselor pentru consumul final, în 1990, 2000, 2006 și 2008	176
Figura 5.13. Structura exportului României în funcție de intensitatea factorială a produselor, 1990-2009	178
Figura 5.14. Structura importului României în funcție de intensitatea factorială a produselor, 1990-2009	179
Figura 5.15. Produsele românești cu cote de piață în creștere, aflate pe piețe în creștere, 2004-2008	185
Figura 5.16. Produsele românești cu cote de piață în scădere, aflate pe piețe în creștere, 2004-2008	187
Figura 5.17. Produsele românești cu cote de piață în scădere, aflate pe piețe în scădere, 2004-2008	188

Figura 5.18. Produsele românești cu cote de piață în creștere, aflate pe piețe în scădere, 2004-2008	190
Figura 5.19. Avantajul competitiv dinamic, 2004-2008 versus 2002-2006	191
Figura 5.20. Abaterea standard a indicelui avantajului comparativ al lui Vollrath, pentru România, 1990-2008	194
Figura 6.1. Evoluția ratei inflației și a cursului nominal efectiv de schimb în România, în perioada 1999-2009	216
Figura 6.2. Răspunsul competitivității la un șoc de o deviație standard în mărimea cursului de schimb	250
Figura 1A. Ponderea diverselor grupări industriale în exporturile românești și mondiale, în anul 2006	282
Figura 1C. Cele mai competitive produse românești intensive în resurse naturale, 1990-2009	287
Figura 2C. Cele mai competitive produse românești intensive în forță de muncă, 1990-2009	288
Figura 3C. Cele mai competitive produse românești intensive în capital, 1990-2009 ...	289
Figura 4C. Cele mai competitive produse românești intensive în tehnologie – ușor de imitat, 1990-2009	290
Figura 5C. Cele mai competitive produse românești intensive în tehnologie – dificil de imitat, 1990-2009	291
Figura 1D. Produsele românești cu cote de piață în creștere, aflate pe piețe în creștere, 2002-2006	292
Figura 2D. Produsele românești cu cote de piață în scădere, aflate pe piețe în creștere, 2002-2006	293
Figura 3D. Produsele românești cu cote de piață în scădere, aflate pe piețe în scădere, 2002-2006	294
Figura 4D. Produsele românești cu cote de piață în creștere, aflate pe piețe în scădere, 2002-2006	295
Figura 1E. Deviația indicatorului specializării al lui Vollrath față de zero, în 1990, 1994, 2000, 2006, 2008 în România	296
Figura 2E. Conformația distribuției kernel a indicatorului specializării al lui Vollrath, în România	300

CUVÂNT ÎNANTE

.....

Ideea abordării acestei teme de cercetare a apărut ca răspuns la necesitatea clarificării conceptului de competitivitate. La începutul anilor 2000, odată cu intrarea economiei României pe un făgaș mai stabil, atât în mediul academic, cât și în cel politic se vorbea tot mai frecvent de competitivitatea sau lipsa de competitivitate a economiei țării noastre.

În perioada respectivă, România exporta în bună măsură mărfuri obținute din producția în lohn și era considerată o economie „exportatoare” de forță de muncă ieftină. Contrariată fiind de această etichetare, în contextul în care studiile autohtone pe acest domeniu erau relativ puține, mi-am propus să răspund acestei provocări. În primul rând am căutat să delimitez valențele multiple ale conceptului, să identific anumiți indicatori de măsurare și să conturez un tablou al competitivității României în plan internațional. Astfel, documentarea mea a început pe parcursul elaborării tezei de doctorat, iar principalele rezultate obținute se regăsesc în prezenta lucrare.

Prin tematica sa, cartea se adresează atât cititorului de specialitate, cât și unui public mai larg. Pornind de la aspecte care țin de teoriile privind relațiile economice internaționale, lucrarea cuprinde o serie de analize empirice menite a oferi o imagine cât mai fidelă a competitivității internaționale a României în perioada 1990-2009.

Mărturisesc că tema de cercetare este una destul de vastă și anevoioasă. De mare ajutor mi-au fost discuțiile cu conducătorul științific al tezei de doctorat, Prof. univ. dr. Gheorghe Ciobanu, căruia îi mulțumesc pentru toată susținerea oferită în elaborarea acestei lucrări. Discuțiile avute cu dânsul m-au ajutat să îmi conturez mai clar ipotezele de lucru, să

răspund la anumite idei la care nu mă gândisem, să ies din impas și să mă mobilizez atunci când credeam că nu mai am resurse.

De asemenea, sunt recunoscătoare domnului Prof. univ. dr. Jan Franke-Viebach pentru invitația de a cerceta pe tema competitivității la Universitatea din Siegen, Germania. Acest stagiul nu ar fi fost posibil fără bursa primită din partea Serviciului German de Schimb Academic (*Deutscher Akademischer Austauschdienst*, DAAD) în perioada 2007-2008. Pe parcursul său am avut acces la o vastă literatură de specialitate, aspect extrem de important pentru realizarea unei documentări adecvate. Am avut totodată posibilitatea de a participa la conferințe internaționale și de a interacționa cu alți cercetători.

Problematica prezentei lucrări este, desigur, perfectibilă. De aceea, sunt deschisă oricăror sugestii și remarci.

Irina-Marilena Ban

INTRODUCERE

.....

De-a lungul timpului, economiștii și-au pus o serie de întrebări legate de legitățile care stau la baza schimbului dintre țări. Astfel, răspunsul la problematizări cum ar fi: „De ce există comerț internațional?”, „Care sunt factorii ce determină specializarea în relațiile internaționale?”, „Ce are de câștigat o țară făcând comerț?”, „Care sunt factorii ce determină avantajele deținute de o anumită țară în relațiile cu partenerii săi comerciali?” etc. au început să reprezinte elemente cheie pentru dezvoltarea teoriei comerțului internațional. Teorii precum cea a avantajului absolut și, mai ales, a avantajului comparativ au revoluționat rolul comerțului exterior în creșterea bunăstării țărilor participante. Practic, s-a demonstrat că, dată fiind o anumită înzestrare cu factori de producție a țărilor participante la comerț, prin specializare, consumul lor se majorează față de autarhie.

În acest context, la sfârșitul anilor '80 a apărut teoria avantajului competitiv, concomitent cu o serie de transformări din economia mondială, care au impus folosirea altor modele menite să explice fluxurile cu bunuri și servicii dintre țări. Dintre aceste transformări, enumerăm: concurența imperfectă, existența economilor de scară, comerțul intra-ramură, progresul tehnic, tendințele tot mai accentuate de integrare economică etc.

Din momentul apariției primelor studii, până în prezent, literatura de specialitate a abundat în lucrări care au încercat să definească și să măsoare competitivitatea și avantajul competitiv, atât la nivel de economie națională, cât și la nivel de ramură sau întreprindere. La mijlocul anilor '90, s-au înființat diverse institute de profil menite să clarifice semnificația termenului și să ierarhizeze economiile, în funcție de competitivitatea lor. Cu toate că nici în prezent nu există o definiție standard a avantajului competitiv, de foarte multe

ori, acest termen este folosit de către teoreticieni și politicieni ca justificare pentru adoptarea unor măsuri de politică economico-socială.

Lucrarea de față își propune, în primul rând, să prezinte evoluția teoriilor comerțului internațional, dincolo de așa-numitele teorii tradiționale și să cerceteze în detaliu ce susțin noile abordări ale fluxurilor cu bunuri și servicii dintre națiuni. De asemenea, lucrarea va încerca să surprindă diversele fațete ale schimburilor de natură economică dintre partenerii comerciali și să stabilească noile tipare ale comerțului dintre țări, respectiv care sunt factorii pe baza cărora se specializează o economie națională.

Începând chiar cu *primul capitol* ne propunem să definim unele concepte cum ar fi: „specializare internațională”, „tradițional”, „noi teorii” ș.a. cât mai clar cu putință pentru a evita eventualele neclarități de pe parcursul lucrării. Precizăm că deși intenționăm să sistematizăm prezentarea modelelor privind comerțul internațional, nu dorim să ne limităm la o clasificare rigidă a lor. Criteriul după care am făcut respectiva delimitare l-a constituit noua configurație a relațiilor comerciale internaționale contemporane, despre care am amintit anterior. Am considerat că, pentru demersul nostru, prezintă importanță teoriile recente, care se fundamentează pe concurența imperfectă, existența economiilor de scară, progresul tehnic și tehnologic etc. și care au apărut în anii '80.

Centrul de greutate al celui *de-al doilea capitol* va fi reprezentat, așadar de noile teorii ale comerțului mondial, fără intenția de a nega aportul adus de cele tradiționale în înțelegerea unei realități atât de complexe cum este cea a relațiilor comerciale internaționale. Pentru a fi în concordanță cu tema prezentei lucrări, atunci când vom aborda un anumit model de comerț, vom încerca să evidențiem rolul specializării în cadrul comerțului, deoarece suntem de părere că ea reprezintă o sursă importantă de bunăstare a națiunilor. Vom identifica mai întâi acele transformări survenite în realitatea economică, determinând o schimbare drastică a premiselor modelelor elaborate. Următorul obiectiv pe care îl avem este analiza aprofundată a principalelor tipuri de concurență dintre firme care modelează comerțul internațional și anume: monopolul, oligopolul și

concurența monopolistică. Vom analiza și noile modelele cum ar fi *modelele neotehnologice ale comerțului internațional, teoria decalajului tehnologic, teoria ciclului de viață a produsului, teoria disponibilităților produselor pentru comerțul internațional, teoria cererii reprezentative de produse prelucrate, teoriile neofactoriale ș.a.*

Capitolul al treilea abordează noțiuni mai puțin clar definite în literatura de specialitate cum sunt cele de „avantajul competitiv”, „competitivitate”, „factori ai competitivității” și încearcă să surprindă relația dintre ele.

Precizăm că deși se face uz de astfel de termeni, nu există până în prezent una sau mai multe definiții care să explice exact conținutul lor. Abordările din domeniu – majoritatea secvențiale sau chiar parțiale – pot fi privite mai degrabă ca fiind complementare, fiecare încercând să reliefeze unul sau mai multe aspecte ale competitivității, necesare, dar nu suficiente din punctul nostru de vedere. În scopul unei prezentări cât mai sistematice subiectului luat în discuție, ne vom axa pe redarea principalelor concepții asupra competitivității. Vom stabili de la bun început la ce tip de competitivitate facem referire și care sunt legăturile dintre diversele forme pe care conceptul le comportă.

Mai întâi de toate ne vom axa pe rapoarte și analize ale unor organizații specializate în domeniu, iar, într-o etapă ulterioară, vom întregi tabloul cu opinii ale unor cercetători de renume atât din țară, cât și din străinătate.

Ne propunem să expunem într-un subcapitol distinct modul în care Michael Porter analizează avantajul competitiv al națiunilor deoarece, din punctul nostru de vedere lucrarea sa, *Avantajul competitiv al națiunilor [The Competitive Advantage of Nations]*, a fost și rămâne o piatră de hotar în analiza avantajului competitiv. Ea reprezintă, practic, o punte de legătură între economia internațională și managementul strategic. De asemenea tot în această parte a lucrării, considerăm oportună prezentarea principalelor critici aduse noțiunii de „competitivitate” în general și modelului lui Porter, în special. Alături de acestea, vom insista și pe extensiile diamantului lui Porter, extensii care sunt mai puțin discutate în prezent, în literatura de specialitate, dar care aduc completări importante modelului inițial.

Vom încerca în finalul capitolului al III-lea să desprindem câteva concluzii în baza a ceea ce am expus pe tot parcursul ei, îndrăznind în același timp să ne exprimăm punctul de vedere cu privire la problematica dezbătută și să oferim o definiție termenului de „competitivitate”.

Cel de-al patrulea capitol elaborat în cadrul lucrării noastre se dorește a fi un preambul (absolut necesar) pentru studiul empiric pe care urmează să-l realizăm, studiu care va încerca să măsoare competitivitatea comerțului exterior al unei țări. El abordează tematica avantajului competitiv dintr-o perspectivă empirică, prezentând principalii indicatori folosiți în literatura de specialitate, meniți să surprindă fenomenul complex al competitivității. Pentru a structura expunerea, am împărțit indicatorii în două clase: de natură macroeconomică și microeconomică. În prima grupă, am trecut elemente cum sunt: *indicatori ai balanței comerciale, ai deschiderii internaționale, ai concentrării / dispersiei geografice a schimburilor, ai competitivității bazați pe prețurile relative la export și import, respectiv costurile unitare cu forța de muncă, indicatori de măsurare a schimburilor intra-ramură ș.a.* Pentru grupa mărimilor microeconomice, am ales *indicatorii avantajului comparativ aparent, în principalele forme în care se găsesc, matricea BCG și, respectiv, configurația avantajului competitiv al României, după modelul clustere-lor lui Michael Porter.* Nu în ultimul rând, am folosit metoda lanțurilor Markov pentru a concluziona dacă în țara noastră a avut loc sau nu o schimbare a specializării pe produse.

În *capitolul al V-lea*, am trecut efectiv la schițarea avantajului competitiv al României. Considerăm că un astfel de demers are o motivație și o importanță relativ ridicată, pentru a vedea în ce măsură teoriile privind comerțul internațional au o aplicabilitate practică, în general, și care dintre teoriile respective se aplică țării noastre, în particular. În al doilea rând, orice studiu fundamentat care relevă punctele tari și slabe ale unei activități economice poate prezenta importanță pentru autorități în vederea implementării diverselor politici economice. În opinia noastră, sunt importante răspunsurile la întrebări de genul:

- Țării noastre i se aplică modelele clasice și neoclasice de comerț exterior sau mai degrabă cele moderne, dezvoltate de noile teorii ale comerțului internațional?

- România reușește să obțină performanțe în relațiile cu partenerii comerciali doar în produse intensive în forță de muncă și/sau resurse naturale?
- În perioada premergătoare crizei economice din 2008-2009, țara noastră a înregistrat o creștere a gradului de specializare în comerț sau dimpotrivă, o scădere a acestuia?
- Ce fel de schimbări au survenit după ce țara noastră a devenit membră a Uniunii?

Astfel, în prima parte a capitolului al V-lea vom prezenta rezultatele obținute pentru câțiva dintre indicatorii mențiți să măsoare competitivitatea, la nivel macroeconomic, în activitatea de comerț exterior. Am continuat expunerea altor abordări empirice a competitivității comerțului exterior, dar din perspectivă microeconomică de această dată. Aici ne concentrăm atenția asupra gradului de dispersie a schimburilor pe produse, asupra indicatorilor specializării și dinamicii ei. Elementul central în determinarea avantajului competitiv internațional îl va constitui modelul lui Porter, aplicat la cazul României, dar și alte modele cum ar fi: indicatorii avantajului comparativ aparent și modelul avantajului comparativ dinamic. Pentru a rămâne în concordanță cu titlul cărții, am considerat oportună găsirea unei legături între avantajul competitiv relevat (aparent) prin intermediul diferiților indicatori și gradul de specializare al României.

Studiul asupra țării noastre are în vedere avantajele sale competitive în raport cu restul lumii, văzută ca întreg, pentru perioada de după Revoluția din 1989 până la ultima criză economică. Categorie este foarte interesant de văzut care au fost modificările în domeniul comerțului exterior pe care le-a adus 1 ianuarie 2007 pentru România, precum și criza economică actuală. Contribuția noastră se remarcă mai ales în privința analizei pe produse, întrucât, în calculul indicatorilor folosiți, am apelat la un grad de detaliere relativ ridicat (nivelul de 3 cifre al clasificării S.I.T.C.). De asemenea, pentru aprecierea gradului de dinamism al specializării internaționale pe produs, am folosit tehnici care s-au folosit preponderent în distribuția veniturilor și nu în distribuția indicatorilor avantajului comparativ aparent. Astfel, am putut aprecia în ce măsură a avut loc o

reorientare a fluxurilor comerciale economiei românești și dacă România a rămas mai departe țara cu exporturi intensive în resurse naturale și forță de muncă.

Pentru că statul trebuie să aibă un rol catalizator în ceea ce privește stimularea competitivității comerțului exterior, în *capitolul 6* am studiat dacă în cazul României și a altor opt țări din Europa Centrală și de Est, fluctuațiile cursului valutar, respectiv evoluția productivității muncii au sau nu un anumit impact asupra competitivității, atât pe termen scurt, cât și lung. În cadrul acestui capitol am folosit cele mai noi tehnici econometrice pentru analiza seriilor de timp. În primul rând, am folosit *funcția de corelație încrucișată* pentru determinarea impactului fluctuațiilor cursului de schimb asupra prețurilor bunurilor de consum. Aici am estimat modele de tipul EGARCH, folosit în special în domeniul *seriilor financiare* și pe baza erorilor standardizate extrase din modele am determinat cauzalitatea atât în medie, cât și în varianță. În al doilea rând, pentru determinarea relațiilor de cauzalitate dintre competitivitate, curs real efectiv de schimb și productivitatea muncii, am folosit *tehnica vectorului autoregresiv*, aplicând și procedeul cointegrării acolo unde seriile de date s-au dovedit a fi nestaționare.

Cele mai importante metode de studiu folosite în lucrarea noastră sunt: observația, analiza, sinteza, comparația, deducția, metodele matematico-statistice, ș.a. Am încercat să folosim cât mai multe astfel de instrumente pentru o analiză cât mai aprofundată și pentru o caracterizare cât mai precisă a fenomenului analizat.

Considerăm că lucrarea noastră are o valoare adăugată atât în plan teoretic, cât și practic, putând veni chiar și în sprijinul guvernanților în demersul lor de implementare a unor politici economice, menite a îmbunătăți performanțele comerțului exterior al României.

CAPITOLUL 1

.....

TEORIILE TRADIȚIONALE ALE COMERȚULUI EXTERIOR

Pentru a înțelege mai bine contextul în care a apărut teoria avantajului competitiv, considerăm oportună prezentarea succintă a principalelor teorii despre comerțul internațional. În acest capitol ne propunem să expunem teoriile clasice și neoclasice privind schimburile dintre țări, continuând în capitolul următor cu modelele cele mai recente ce vizează specializarea în comerțul internațional.

Cu toate că nu reprezintă o teorie propriu-zisă, primii gânditori care s-au preocupat de problematica relațiilor internaționale au fost mercantiliștii (secolele al XVI-lea și al XVII-lea). Conform opiniei acestora, o țară era cu atât mai bogată, cu cât deținea o cantitate mai mare de metale prețioase. Drept urmare, promovarea exporturilor și restricționarea importurilor era mijlocul prin care se putea realiza acest deziderat.

Cel care a dezvoltat filosofia mercantilistă a fost Adam Smith, autorul *teoriei avantajului absolut*, în lucrarea sa: *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei* (1776). După părerea sa, bogăția unei țări își are expresia în volumul de bunuri și servicii de care aceasta dispune, iar promovarea unui comerț liber reprezintă calea prin care se poate spori această bogăție. Întrebarea la care a încercat să răspundă Adam Smith a fost: „Care sunt bunurile și serviciile pe care trebuie să le producă și să le exporte o țară?” Răspunsul său a fost cât de poate de clar: „Dacă o țară străină ne poate furniza bunuri mai ieftine decât le-am putea produce noi, e mai bine să le cumpărăm de la ea cu o parte din produsul activității noastre, utilizate într-un

mod din care putem trage oarecare folos.” (Smith, 1962: 172) Practic, dacă primim acest principiu la nivel mondial, o țară va exporta un produs dacă este cel mai ieftin producător din lume (Porter, 1990: 11). Avantajul propriu-zis al unei țări va fi exprimat de „câștigul [...] când [economia în cauză] reușește să importe o marfă la un preț extern inferior costului său național” (Popescu, 2001: 148). Trebuie să precizăm faptul că întreaga construcție a lui Adam Smith are la bază o economie în care se manifestă concurența pură și perfectă, iar relațiile comerciale dintre țări se realizează în condiții de liber schimb. Din cele expuse până în acest punct, putem desprinde concluzia că schimbul nu ar mai avea niciun temei pentru a se realiza dacă o țară își pierde avantajul de cost.

Practica a arătat, însă, că avantajul absolut nu este singura situație în care se obțin câștiguri din comerț. David Ricardo a fost cel care a explicat mai complex bazele schimbului, elaborând teoria costurilor comparative și/sau a avantajelor relative (comparative); noțiunea de „cost comparativ” poate fi găsită la Robert Torrens în lucrarea acestuia din 1815 (înaintea apariției operei lui David Ricardo) (Ciobanu, 2001: 5). Precizăm că, referitor la teoria avantajului comparativ întâlnim, în literatura de specialitate, opinii diferite cu privire la terminologia folosită. După unii autori¹ trebuie făcută a delimitare netă între avantajele comparative (interne sau externe) care apar și se manifestă în producție, respectiv avantajele relative ce apar ca urmare a participării la comerțul internațional. Alți autori (Dobrotă, 1999: 50) împart avantajele obținute din comerțul mondial, după momentul apariției lor, în trei mari clase: avantaje comparative absolute, avantaje comparative relative și avantaje competitive. Întrucât există puncte de vedere diferite cu privire la ce înseamnă și cum se definesc avantajele absolute și comparative, vom insista puțin, în cele ce urmează asupra modului în care înțelegem noi cele două teorii ale comerțului internațional. Elementul central îl reprezintă faptul că modelul ricardian, spre deosebire de cel smithian, compară costurile de producție unitare ale diferitelor

¹ Vezi Gheorge Popescu, op. cit., lucrare în care apare o abordare detaliată a termenului comparative advantage (engl.), făcându-se distincția între „avantajul comparativ” și „avantajul relativ”.

mărfuri, pe de o parte, în cadrul aceleiași țări și, respectiv compară costurile relative astfel obținute, pentru fiecare bun în parte, cu cele ale partenerului / partenerilor de comerț din alte țări. Pentru analiză, luăm ca exemplu două țări (România și Germania) producătoare doar a două bunuri: grâu și autoturisme. Costurile de producție unitare pentru fiecare din cele două elemente sunt exprimate în unitățile de muncă alocate, pentru obținerea unei unități din cele două produse și sunt redată în Tabelul 1.1:

Tabelul 1.1. Costurile unitare și de oportunitate, conform modelului avantajului comparativ al lui David Ricardo

	Costuri unitare		Costuri de oportunitate	
	1 tonă grâu	1 autoturism	Grâu (în nr. autot.)	Autoturism (în tone grâu)
România	400	500	$400/500 = 0,8$	$500/400 = 1,25$
Germania	600	700	$600/700 = 0,85$	$700/600=1,16$

(Sursa: date proprii)

După cum se poate observa, în România sunt necesare mai puține unități de muncă atât pentru obținerea unei tone de grâu ($400 < 600$), cât și pentru obținerea unui autoturism ($500 < 700$). Altfel spus, România înregistrează un avantaj absolut în producția ambelor bunuri, iar avantajul absolut este la fel de mare în cazul ambelor produse. Conform teoriei lui Adam Smith, în aceste condiții România nu este interesată de schimbul cu Germania.

Noutatea adusă de Ricardo a constatat în faptul că nu compararea costurilor *absolute* este relevantă, ci compararea lor în valori *relative*. Altfel spus, este foarte important pentru fiecare țară să determine care sunt acele bunuri pe care le poate produce *relativ* mai ieftin. În acest sens se trece la determinarea costurilor de oportunitate (denumite și *costuri ale opțiunii* sau *costuri ale șansei sacrificate* sau *costuri ale alegerii*). În cazul nostru, acestea înseamnă că având un factor de producție limitat (forța de muncă) și două variante de utilizare (producția de grâu sau de autoturisme), se impune determinarea costului renunțării la obținerea unui bun, în favoarea producției celui alt (Bodea, 2002: 288). Luând cazul României, dacă pentru obținerea unei tone de grâu sunt necesare 400 unități-muncă, iar pentru obținerea un autoturism – 500 unități-muncă, atunci prin creșterea cu o unitate a producției de grâu se renunță la obținerea a $400/500 = 0,80$

autoturisme. Deci, costul de oportunitate al unei tone de grâu (exprimat în numărul de unități din celălalt bun la producția căruia se renunță pentru a spori cu o unitate producția sa) este 0,80 autoturisme. După cum se observă, costul de oportunitate s-a calculat prin raportarea costurilor unitare interne de producție și anume: $C_{op}^{grâu} = \frac{CTM^{grâu}}{CTM^{autot.}}$ (autoturisme). Costul de oportunitate se determină analog și în cazul celui alt bun, în ambele țări. Practic, se observă că acest cost de oportunitate este de fapt un cost relativ² care se determină exclusiv pe plan intern. Ulterior, costurile de oportunitate (relative) se compară și între ele (în plan internațional). În cazul producției de grâu se observă că România are un cost de oportunitate mai mic comparativ cu Germania (0,80 < 0,85) deoarece, în România pentru a produce o unitate de grâu se renunță doar la 0,80 autoturisme, în timp ce în Germania se renunță la o cantitate mai mare, și anume, la 0,85 autoturisme. În ceea ce privește obținerea autoturismelor, costul lor de oportunitate este mai mic în Germania (1,16 tone grâu) comparativ cu România unde se renunță la 1,25 unități grâu pentru a obține un autoturism, aceasta însemnând că România deține un avantaj comparativ în producția de grâu, iar Germania în producția de autoturisme. Rezultă că, în mod rațional, fiecare țară trebuie să se specializeze în producția acelui bun pe care îl poate fabrica relativ mai eficient și să importe bunul în cazul căruia procesul de producție ar fi *relativ* mai puțin eficient. Câștigul din comerț (Popescu, 2002: 1239) apare „dacă în schimbul mărfii exportate se obține o cantitate mai mare din marfa importată decât ar putea produce singură cu același consum de resurse, în autarhie”. Dar, ca orice model, și această abordare are la bază o serie de ipoteze (Postelnicu, 1999: 14) care îi limitează aplicabilitatea în realitatea economică, dintre care cele mai importante sunt: luarea în calcul a numai două țări și două produse; existența liberului schimb; înzestrarea fixă cu resurse; mobilitatea perfectă a factorilor de producție în interiorul unei țări³; dar imobilitatea lor în afara țării, teoria obiectivă a valorii ș.a.

Punând în balanță diversele denumiri ale teoriilor despre comerț ale lui Smith și Ricardo, suntem de părere că denumirile de *avantaje comparative absolute* respectiv *avantaje comparative relative* sunt cele care reflectă cel mai bine punctul de vedere al celor doi gânditori. În ambele cazuri vorbim de avantaje comparative întrucât are loc o comparație la nivel internațional, pentru fiecare caz în parte a diverselor tipuri de costuri. În cazul teoriei lui

² În teoria și practica economică este mai întâlnită noțiunea de *preț relativ* al unui bun X față de bunul Y, care se calculează similar și anume ca un raport între prețurile celor două bunuri: P_x și P_y .

³ În condițiile contemporane, factorii de producție, la modul general (munca și capitalul) sunt relativ mobili între state.

Adam Smith sunt comparate costurile de producție medii, dar în valoarea lor absolută, iar în cazul teoriei lui David Ricardo sunt comparate costurile de producție medii, însă în valori relative sub forma costurilor de oportunitate. Întrucât, în literatura de specialitate străină, cele două concepte sunt cunoscute mai degrabă ca *avantaj absolut* și *avantaj comparativ*, le vom folosi și noi sub această titulatură, cu precizările de rigoare făcute.

Cel care a transpus teoria ricardiană în forma sa modernă, cu ajutorul determinării costurilor de oportunitate a fost Gottfried Haberler. În articolul său din 1930 scris inițial în germană și care abia în 1985 a fost tradus în limba engleză, este primul care prezintă ideea costurilor de oportunitate: „Considerăm – scria Haberler – costurile ca fiind date nu prin cantitatea de muncă folosită, ci definim costurile unei unități din bunul A ca acea cantitate din bunul B, la care trebuie să se renunțe pentru a putea obține o unitate din bunul A.”⁴ (Haberler, 1930: 359) De asemenea, el este primul care schițează bine-cunoscuta *curbă (frontieră) a posibilităților de producție* și demonstrează că panta tangentei în diferitele puncte la această curbă indică mărimea costului de oportunitate al unui bun în raport cu celălalt. Practic, contribuția lui esențială constă în a arăta că teoria avantajului comparativ a lui Ricardo rămâne adevărată chiar dacă se renunță la teoria valorii muncă. Relevanța contribuției sale este cu atât mai mare cu cât în anii '20 avea loc o reformulare a întregii teorii a valorii. Din acest punct de vedere, teoria lui Ricardo era văzută ca desuetă, validă doar în contextul teoriei valorii-muncă. Practic, prin reformularea adusă de Haberler, devine irelevant dacă în procesul de producție se folosește un factor sau mai mulți (Bernhofen, 2005: 998) întrucât problema se rezumă la modul în care sunt *alocați* prodfactorii. Totodată, în articolul său sunt puse bazele analizei avantajului comparativ cu mai multe bunuri.

⁴ Haberler recunoaște că formularea definiției costurilor de oportunitate a fost inspirată de un articol de-al lui Frank Knight din 1928, care sugerează exprimarea prețului unui bun în termenii cantităților din alte bunuri. Pe de altă parte, însuși Knight a fost inspirat chiar de Adam Smith care în *Avuția națiunilor* dă exemplul castorului care ar trebui să fie schimbat pe două căprioare, dacă este nevoie de un timp de două ori mai mare pentru prinderea unui castor decât a unei căprioare.

Dacă până în acest punct al expunerii noastre am arătat modul în care are loc specializarea în producție și comerț, odată cu participarea la schimburile internaționale, nu am spus nimic despre prețurile produselor astfel tranzacționate. John Stuart Mill a fost cel care a avut o contribuție semnificativă în acest domeniu, el dezvoltând conceptul de raport de schimb (engl. *terms of trade*) și determinând ce cantitate se va importa la o unitate de marfă exportată (Borkakoti, 1998: 47).

Din elementele deja prezentate, se poate înțelege miza foarte mare pe care o au teoriile despre comerț, întrucât conform lor este promovat fie protecționismul, fie liberul schimb. Spre deosebire de clasicii englezi amintiți anterior, care au fost promotorii liberului schimb, economistul german Friedrich List are o opinie mult mai nuanțată. El consideră că relațiile comerciale dintre țări pot fi reciproc avantajoase în măsura în care statele se află în același stadiu de dezvoltare. După părerea sa, etapele prin care trece o țară în procesul său de dezvoltare economică sunt: starea sălbatică, pastorală, agricolă, agricolă-industrială, respectiv etapa agricolă-industrială-comercială. În acest lanț al dezvoltării, liberalismul economic trebuie promovat înaintea trecerii la stadiul agricol-industrial și după ce s-a ajuns la ultima etapă prezentată. Dimpotrivă, protecționismul trebuie promovat, în vederea dezvoltării industriei, între nivelul dezvoltării agricole-industriale și agricole-industriale-comerciale (Popescu 2001: 115).

Dacă teoria ricardiană explică fluxurile comerciale pe baza diferențelor de productivitate dintre țări, ea nu răspunde la întrebarea: „Care sunt factorii ce determină existența avantajelor comparative?” Contribuția școlii economice neoclasice la teoria comerțului internațional este cel mai cuprinzător reflectată în *modelul Heckscher-Ohlin (HO)*. Elaborarea lui a început prin contribuția economiștilor suedezi Eli Filip Heckscher și Bertil Gothard Ohlin și a fost continuată de Paul Anthony Samuelson. Practic, acest model împrumută elemente din teoria clasică: noțiunea de avantaj comparativ, avantaj reciproc pentru partenerii de comerț, liberul schimb dintre parteneri etc. De asemenea, modelul se bazează și pe echilibrul economic general, ale cărui baze au fost puse de către marginaliști. Principalele premise (Postelnicu, 1999: 56) care stau la baza modelului sunt:

- luarea în calcul a două țări, două bunuri omogene și a doi factori de producție omogeni (munca și capitalul);
- randamente de scară constante;
- dotarea tehnologică a celor două economii naționale este aceeași, considerându-se că nu există diferențe de productivitate între ele, dar există diferențe în ceea ce privește înzestrarea lor cu factori de producție;
- cele două bunuri au intensități factoriale diferite, adică raporturile dintre prodfactorii folosiți pentru obținerea bunurilor sunt diferite;
- factorii de producție sunt perfect mobili în interiorul țării, dar imobili în exteriorul ei;
- costurile de transport nu sunt luate în considerare, ș.a.

Conform modelului HO, avantajul comparativ apare tocmai datorită înzestrării relative diferite a economiilor cu factori de producție. Pe această bază, specializarea fiecărei țări se va face în obținerea bunurilor relativ intensive în factorul în care țara este relativ abundentă. Astfel, țara relativ abundentă în capital va exporta bunuri relativ intensive în capital și va importa bunuri relativ intensive în muncă. Pentru țara parteneră, situația se prezintă invers (Borkakoti, 1998: 122). Ulterior, modelul HO a fost extins cu ajutorul a trei teoreme foarte importante: teorema egalizării prețurilor factorilor de producție, teorema Stolper-Samuelson și Rybczynski.

Teorema egalizării prețurilor factorilor de producție a fost sugerată la început de autorii modelului HO, iar ulterior a fost demonstrată de Paul Samuelson și Wolfgang Stolper (1948). În condiții de liber schimb între două țări, odată cu producerea bunului în care se înregistrează avantaj comparativ, are loc o creștere a cererii factorului de producție preponderent folosit pentru producerea sa. Ca urmare, prețul factorului de producție, în care respectiva economie este relativ abundentă, va crește. Întrucât se înregistrează o scădere a cererii pentru factorul de producție mai puțin abundent, pe cale de consecință va avea loc și o scădere a prețului său. În realitate, însă, există o serie de imperfecțiuni care stau în calea egalizării prețurilor prod-factorilor cum ar fi: existența costurilor de transport, barierele comerciale sau tehnologiile diferite de fabricație etc.

Cu toate acestea, teoria are câteva implicații importante mai ales pentru țările mai puțin dezvoltate, întrucât arată felul în care liberalizarea comerțului duce în timp la diminuarea decalajelor dintre state prin creșterea remunerării factorilor de producție relativ abundenți.

Teorema Stolper-Samuelson vizează impactul pe care îl are comerțul internațional asupra distribuției veniturilor din economie. Din cele spuse anterior, factorul relativ abundent va deveni în timp mai scump, în timp ce factorul rar va înregistra o scădere în prețul său. Acest lucru implică recompensarea într-o măsură mai mare a posesorilor factorului abundent și scăderea veniturilor pentru cei care dețin factorul rar.

Teorema Rybczynski a fost dezvoltată tot în contextul modelului neoclasic a două țări, două bunuri și doi factori de producție. Conform ei, dacă prețurile bunurilor rămân constante, atunci o sporire a înzestrării cu unul dintre factorii de producție va duce la creșterea producției bunului relativ intensiv în factorul de producție relativ abundent, în timp ce producția bunului relativ intensiv în celălalt factor, va scădea. Una din implicațiile acestei teoreme este aceea că o țară poate să-și modifice înzestrarea relativă cu factori de producție prin redirecționarea investițiilor spre ale sectoare de activitate.

Modelul HO este cunoscut în literatura de specialitate drept teoria neoclasică a comerțului internațional întrucât a fost construit pornind de la modelul avantajului comparativ. Are o serie de avantaje cum ar fi: este simplu, logic, concluziile lui pot fi deduse cu ușurință chiar dacă se pretează și la matematizare etc. Dar, pe de altă parte, prezintă și dezavantajul de a porni de la premise nerealiste și de a trata problematica specializării internaționale mai degrabă static decât dinamic (Hamzescu, 2004: 72).

Teoriile ulterioare au încercat să relaxeze premisele modelului HOS, ajungând să confirme sau să infirme modelul. De exemplu, dacă *gusturile consumatorilor* la nivel internațional nu sunt aceleași, sau dacă țara relativ abundentă în capital are *preferințe* pentru bunurile intensive în capital și, în mod analog țara parteneră — pentru bunurile intensive în muncă — sau dacă *dotarea tehnologică* diferă în cele două țări, atunci schimburile nu se mai pot explica pe baza acestei teorii (Borkakoti, 1998: 150).

O altă situație în care modelul ar fi invalidat se referă la fenomenul *reversibilității intensității factoriale*. Acesta se produce de fiecare dată când o anumită marfă își modifică intensitățile factoriale în funcție de modificarea raportului prețurilor relative ale factorilor. Studiile au mai arătat că modelul HOS nu mai este valid nici dacă se iau în considerare mai mult decât două bunuri (dar tot doi factori de producție) sau dacă sunt luați în calcul mai mulți factori de producție decât doi, dar tot două țări și două bunuri.

Au existat numeroase verificări empirice ale modelului, una dintre cele mai cunoscute fiind cea condusă de Wassily Wassilievich Leontief în 1953. El și-a propus să explice caracteristicile bunurilor exportate și importate de către economia americană. În acest sens, a luat în calcul două țări (SUA și restul lumii) și a studiat structura bunurilor exportate respectiv importate, pornindu-se de la considerentul că SUA, la acea vreme (în primul deceniu postbelic) era o țară relativ abundentă în capital, lucru de altfel evident. Metodologia folosită de Leontief s-a bazat pe determinarea consumului de factori de producție necesari pentru obținerea la intern a unei unități de producție (1 milion USD) atât în sectoarele exportatoare cât și în sectoarele interne producătoare de mărfuri capabile să substituie importurile. Conform teoremei HOS, SUA ar fi trebuit să exporte bunuri intensive (relativ) în capital, dar calculele au arătat tocmai contrariul, și anume, că exporturile au fost relativ intensive în muncă. Explicațiile (Ciobanu, 2001: 14, 15) date ulterior și care au încercat să explice acest paradox au pus concluziile surprinzătoare ale studiului pe seama: eficienței mai ridicate a forței de muncă americane, specificului consumului american, reversibilității intensității americane, prezenței tarifelor și obstacolelor în fața comerțului liber, neluării în calcul a unui al treilea factor de producție: capitalul uman, ș.a.

O extensie foarte importantă a modelului HOS a reprezentat-o *Heckscher-Ohlin-Vanek*, după numele celui care a contribuit la îmbunătățirea sa. Intenția lui Vanek a fost aceea de a reformula modelul HOS, dar nu din perspectiva bunurilor care sunt tranzacționate între țări, ci din perspectiva *serviciului factorilor de producție* încorporate în acestea. În această manieră ar fi fost evitată necesitatea definirii intensității factoriale relative a produselor și

înzestrarea relativă cu factori de producție a economiilor. Astfel, țara relativ mai abundentă în unul dintre factorii de producție va fi un net exportator a serviciilor acelui factor și un importator net de servicii aparținând celuilalt prod-factor (Borkakoti, 1998: 188). Această nouă abordare a permis luarea în calcul a mai mult de două economii și doi factori de producție.

Desigur că literatura de specialitate care abordează problematica teoriilor tradiționale despre comerțul exterior este deosebit de vastă și analiza noastră ar putea fi mult mai detaliată, dar nu acesta este scopul lucrării, văzută ca întreg. Ne-am propus doar să trecem în revistă abordările anterior descrise, pentru a contura punctul de plecare al noilor teorii privind schimburile cu bunuri și servicii dintre țări.

Concluzionând acest capitol, putem spune că teoriile tradiționale au deținut un rol foarte important în explicarea anumitor aspecte ale comerțului exterior, mai ales până la cel de-al Doilea Război Mondial.

Și în prezent ele își mai găsesc aplicabilitatea pentru anumite tipuri de fluxuri comerciale (mai ales cele inter-ramuri) și/sau pentru anumite bunuri (mai ales cele cu un grad scăzut de prelucrare). Complexitatea noilor realități impune, însă, o nouă abordare teoretică cu un nivel mai ridicat de reflectare a realității.

CAPITOLUL 2

.....

NOILE TEORII ALE COMERȚULUI EXTERIOR ȘI SPECIALIZĂRII INTERNAȚIONALE

2.1 *Noile coordonate ale comerțului internațional. Nevoia de modernitate în elaborarea modelelor de comerț exterior*

După cum afirmam la începutul acestei lucrări, delimitarea făcută între „tradițional” și „modern” are la bază o serie de transformări ale realității economice în general și ale comerțului internațional, în special. Evidențierea acestor schimbări trebuie făcută tocmai pentru a înțelege mai bine necesitatea elaborării unor noi teorii, deoarece fiecare sistem de gândire are la bază o realitate economică, socială, politică etc. pe care încearcă să o modeleze.

Câteva dintre mutațiile care s-au manifestat cu precădere în perioada postbelică sunt (după Yoffie, Gomos-Casseres, 1994):

1. *Creșterea interdependențelor* dintre state, fenomen observat prin creșterea volumului importurilor și exporturilor. Chiar dacă există în continuare țări exportatoare ale unor produse de bază care reflectă abundența lor relativă cu factori, comerțul cu bunuri manufacturate și cu servicii nu mai poate fi analizat numai prin prisma avantajului comparativ. Mai mult, foarte multe țări exportă și importă aceleași bunuri, iar acest tip de comerț, cunoscut sub numele de *comerț intraramură* nu poate fi explicat numai cu ajutorul teoriilor clasice și neoclasice.

2. Începând, mai ales, cu cel de-al Doilea Război Mondial, cea mai mare parte a comerțului internațional s-a realizat între țările dezvoltate, care, ast-fel, au devenit și *mai asemănătoare* în privința gradului de dezvoltare. Ne referim aici în special la formarea așa-numitei „triade comerciale” avându-i ca poli: America de Nord, Europa de Vest, respectiv Japonia și Asia de S-E.⁵ Conform teoriei avantajului comparativ, comerțul ar fi trebuit să aibă loc în principal între țări cât mai diferite.

3. Modificări în *politicile comerciale* ale statelor. Deceniile opt și nouă ale secolului XX pot fi caracterizate printr-o escaladare fără precedent a protecționismului, mai ales cel netarifar. Măsurile de politică comercială adoptate au vizat pe de o parte structura pe mărfuri a fluxurilor comerciale, iar pe de altă parte orientarea lor geografică (Brémond *et al.*, 1998: 150).

De mare importanță pentru noua conformație a relațiilor comerciale sunt grupările comerciale regionale. Ne referim aici în special la evoluția de la stadiul de uniune vamală din 1968 a statelor semnatare ale Tratatului de la Roma până în prezent, când UE se află în stadiul uniunii economice și monetare. Ca răspuns la fenomenul de regionalizare din Europa, state precum Canada, SUA și Mexic au creat o zonă de liber schimb, NAFTA la începutul anilor '90. În prezent ea reprezintă următoarea grupare regională după UE, ca importanță (în privința ponderii pe care o deține în relațiile comerciale internaționale). Alte grupări de acest fel pot fi întâlnite în zona Americii Latine, Asia-Pacific, etc.

4. Creșterea importanței *companiilor multinaționale* în derularea fluxurilor comerciale internaționale. Astfel, conform publicațiilor OECD, aproximativ 2/3 din exporturile mondiale de bunuri și servicii se desfășoară de către companiile multinaționale, din care, aproximativ o jumătate este reprezentată de exporturi intra-firmă.

5. Principalele forme de concurență ce caracterizează piețele naționale și globale contemporane sunt: *oligopolul*, *monopolul*, respectiv *concurența monopolistică*. Apariția lor s-a datorat mai ales dezvoltării corporațiilor multinaționale, a existenței economiilor de scară, a strategiilor

⁵ Pentru o analiză a volumului fluxurilor comerciale din interiorul triadei, vezi Son, L. (2005) *Comerț internațional: politici comerciale*, Timișoara: Ed. Aura, p. 49.

adoptate de aceste firme, alături de politicile guvernamentale care influențează fără doar și poate configurația piețelor globale și, implicit, tiparele schimbului. Una dintre premisele teoriilor tradiționale, presupunea, dimpotrivă, că atât piața factorilor de producție, cât și a bunurilor finale erau caracterizate de concurența pură și perfectă.

Aceste transformări și multe altele au făcut loc apariției unor noi modele de comerț internațional, cu atât mai mult cu cât rezultatele empirice ale teoriilor elaborate până atunci nu au fost satisfăcătoare. Noile modele au luat naștere fie încercând să relaxeze premisele vechilor teorii, fie introducând în elaborarea lor elemente complet noi, care au revoluționat gândirea economică din spectrul relațiilor economice internaționale. Astfel, factori precum: concurența imperfectă, elementele teoriei jocurilor, structura industrială a economiei, politicile guvernamentale — vor fi mereu în atenția economiștilor începând cu a doua jumătate a secolului XX, în vederea explicării cauzelor și consecințelor în activitatea de comerț exterior.

2.2 *Economiile de scară, concurența imperfectă și comerțul internațional. Studiu comparativ*

După cum spuneam, modelele de comerț exterior, atât clasice cât și neoclasiche au avut printre premise existența concurenței pure și perfecte și randamente de scară constante. În aceste condiții, statele erau diferite fie din punctul de vedere al resurselor sau al tehnologiei, iar specializarea se realiza în producția acelor bunuri care puteau fi obținute relativ mai eficient.

În cele ce urmează ne propunem să introducem unele elemente care pot fi considerate surse ale existenței comerțului internațional și care se apropie mai mult de realitățile economice contemporane, decât cele precedente. Un prim aspect ar fi acela al *economiilor de scară crescătoare*, aspect din care decurge un al doilea — și anume, manifestarea și altor forme de concurență în special monopolistică și oligopolul.

Dacă randamentele de scară constante presupun că o multiplicare a *input*-urilor duce la multiplicarea în egală măsură a producției, randamentele de scară crescătoare presupun multiplicarea producției într-o proporție

mai mare decât cea a factorilor de producție utilizați. Drept consecință, pe măsură ce producția crește, se înregistrează o creștere în productivitate, concomitent cu reducerea costului total mediu, generând economii de scară. Mai mult, prin fabricarea unui singur produs sau a unei game restrânse de produse într-un anumit interval de timp, firma acumulează un set de cunoștințe care îi permite creșterea randamentului producției.⁶

La rândul lor, economiile de scară pot fi de două tipuri. Economii de scară *interne* care apar când mărimea costului total mediu depinde de mărimea firmei în cauză și nu neapărat de dimensiunile industriei, ca întreg. Dimpotrivă, economiile de scară *externe* se obțin atunci când costul unitar depinde de mărimea industriei și nu neapărat de dimensiunile unui agent economic producător. Implicațiile manifestării unui tip sau altuia de economii de scară sunt diferite. Economii de scară interne vor determina existența unor firme mari ce vor deține un avantaj de cost asupra entităților economice mai mici, ducând la apariția unor piețe cu concurență imperfectă. În schimb, obținerea economiilor de scară externe va duce la existența multor firme mici, aflate pe o piață mai apropiată de cea cu concurență perfectă.

Pentru analiza noastră va prezenta importanță observarea *economiilor de scară interne* (și implicit de *concurența imperfectă*) asupra comerțului internațional.

2.2.1 Monopolul

Cu toate că modelul monopolului este unul dintre cele mai simple din seria celor care explică apariția comerțului exterior în condițiile unei concurențe

⁶ Astfel, cu același efort, firma este în măsură să obțină în viitor venituri superioare, dând naștere așa-numitor economii de scară dinamice. Unul dintre graficele des utilizate în acest sens este curba experienței (*learning curve*) care exprimă reducerea costului mediu pe măsura creșterii volumului producției. T. P. Wright a fost cel care a publicat în 1936 un articol despre această curbă pentru a reflecta o anumită realitate din industria producătoare de avioane. El a observat că numărul de ore necesare pentru a produce o unitate suplimentară dintr-un bun este din ce în ce mai mic. Mai precis, studiile empirice au arătat că, la o dublare a unităților fabricate, costul unitar scade cu o rată constantă (dată ca procent). De exemplu, în prezent, industriile în care se înregistrează cea mai mare reducere a costurilor medii (15-20%) la fiecare dublare a producției sunt: industria aeronautică respectiv industria constructoare de vapoare. (vezi site-ul NASA la adresa de internet <http://www1.jsc.nasa.gov/bu2/learn.html>).

imperfecte, vom apela la el pentru a demonstra existența și manifestarea altor genuri de avantaje, în plus față de cele considerate clasice.

Premisele modelului constau în:

- existența unei țări, producătoare a două bunuri X și Y dintre care primul produs este obținut în condiții de monopol în timp ce bunul Y, în condiții de concurență pură și perfectă;
- există economiile de scară interne, fapt ce se va reflecta în alura descendentă a curbei costurilor unitare de producție;
- costurile marginale sunt considerate a fi constante;
- țara este de dimensiuni mici, astfel încât în momentul deschiderii economiei, producătorul monopolist este confruntat cu o concurență perfectă pe piața mondială a bunului X. O astfel de situație implică faptul că monopolistul de pe piața internă va prelua prețurile de la nivel internațional, fără a le putea influența.

Echilibrul în autarhie:

În calitate de unic producător intern al bunului X, monopolistul își va vinde producția astfel obținută la un preț superior, dar într-o cantitate mai mică în raport cu situația de pe piața cu concurență perfectă. Marea diferență între cele două tipuri de piețe este reprezentată de faptul că pe piața de monopol curba cererii are o pantă negativă, simbolizând că orice creștere a cantității produse și vândute se poate face doar pe seama scăderii prețului de vânzare și viceversa.

Pornind de la aceste condiții, în cazul unei economii închise, determinarea echilibrului presupune maximizarea profitului pentru monopolist⁷, adică egalitatea dintre mărimea venitului marginal (V_{mg}) și a costului marginal (C_{mg}).

$$V_{mgX} = (P_X \cdot x)'_x = P_X + x \cdot \frac{dP_X}{dx}$$

unde x și P_X reprezintă cantitatea, respectiv prețul bunului X.

⁷ În prezentarea modelului elaborat de Markusen vom determina relațiile pentru țara de origine, dar ele sunt valabile și pentru țara parteneră de comerț cu singura precizare că trebuie să se țină cont de dimensiunile diferite ale celor două piețe.

Condiția de echilibru devine: $P_X + x \cdot \frac{dP_X}{dx} = C_{mgX}$, respectiv:

$$P_X - \frac{1}{\eta_x} \cdot P_X = C_{mgX},$$

de unde $C_{mgX} = P_X \cdot \left(1 - \frac{1}{\eta_x}\right)$. În această relație η_x reprezintă coeficientul de elasticitate a cererii pentru bunul X față de prețul său. În privința bunului Y, din moment ce vânzarea sa se realizează în condiții de concurență pură și perfectă, maximizarea profitului presupune: $C_{mgY} = P_Y$.

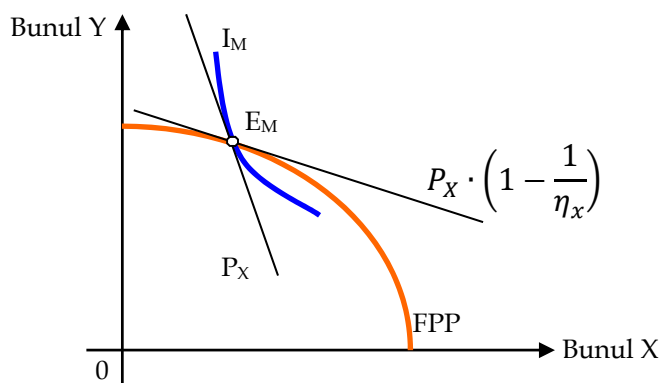
Expresia ratei marginale de transformare aferentă frontierei posibilităților de producție este:

$$|RMT| = \left| -\frac{dy}{dx} \right| = \frac{C_{mgX}}{C_{mgY}} = \frac{P_X \cdot \left(1 - \frac{1}{\eta_x}\right)}{P_Y} = P \cdot \left(1 - \frac{1}{\eta_x}\right)$$

unde $P = \frac{P_X}{P_Y}$ este prețul relativ al bunului X exprimat în funcție de prețul lui Y.

Facem precizarea că pe o piață cu concurență de monopol, venitul marginal este întotdeauna mai mic decât venitul mediu, adică decât prețul. Implicația acestei precizări pentru demersul nostru este că: $P \cdot \left(1 - \frac{1}{\eta_x}\right) < P$, adică rata marginală de transformare va fi mai mică în valoare absolută decât rata marginală de substituție dintre cele două bunuri (ținând cont de faptul că: $|RMS| = \frac{P_X}{P_Y} = P$). Grafic, în condiții de autarhie, echilibrul este reprezentat după cum se poate observa în Figura 2.1.

Figura 2.1. Echilibrul într-o economie închisă în condițiile existenței unei piețe de monopol pentru bunul X

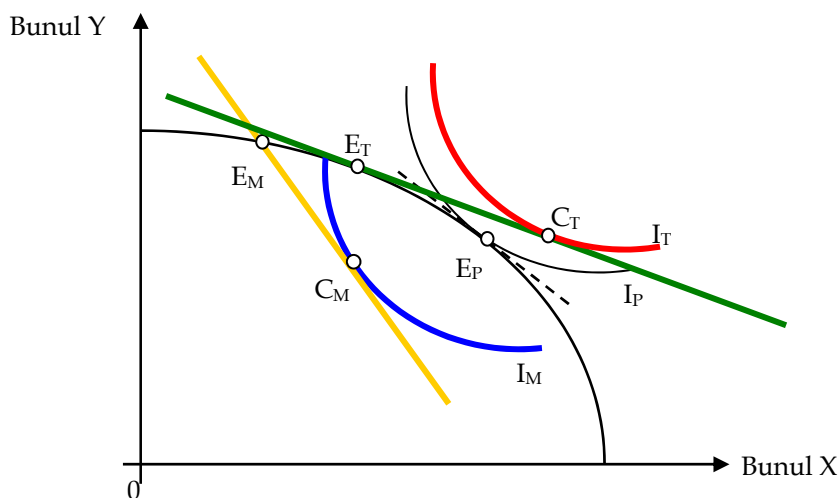


(Sursa: Grossman, 1992: 58)

Astfel, panta curbei de indiferență, I_M , este mai mare în echilibru decât panta frontierei posibilităților de producție (FPP) în același punct. Aproximarea celor două valori se poate face doar odată cu deplasarea punctului E_M de-a lungul curbei posibilităților de producție, în sensul acelor de ceasornic, ca urmare a creșterii venitului marginal. Din expresia acestuia pentru bunul X se poate observa că sporirea încasărilor marginale are loc atunci când elasticitatea cererii în funcție de preț crește.

În lipsa comerțului exterior, echilibrul se stabilește în punctul E_M . Dacă cele două bunuri ar fi fost obținute în condiții de concurență pură și perfectă, echilibrul ar fi fost E_P deoarece în acest punct rata marginală de substituție a curbei de indiferență colective, I_P , ar fi fost egală cu rata marginală de transformare a frontierei posibilităților de producție (vezi Figura 2.2).

Figura 2.2. Echilibrul internațional în condițiile existenței unei piețe de monopol, în țara de origine, pentru bunul X



(Sursa: Mikić, 1998: 182)

Altfel spus, ar fi avut egalitatea: $\frac{P_X}{P_Y} = \frac{C_{mgX}}{C_{mgY}}$. Din moment ce bunul X face obiectul unei piețe de monopol, prețul său este mai mare decât venitul marginal și, implicit mai mare decât costul marginal, deci $\frac{P_X}{P_Y} > \frac{C_{mgX}}{C_{mgY}}$, iar prețul relativ al lui X nu mai reflectă costul său de oportunitate.

În teoriile clasice și neoclasice privind comerțul exterior, datorită existenței concurenței perfecte, raportul prețurilor este mereu egal cu raportul costurilor marginale. Considerând E_M punctul de echilibru în autarhie se observă că gradul de bunăstare în condiții de monopol este mai mic decât cel în condiții de concurență perfectă, întrucât consumul se situează pe o curbă de indiferență colectivă inferioară ($I_M < I_P$).

Echilibrul în cazul unei economii deschise:

Presupunem că țara analizată anterior participă la schimburi externe, iar firma care deține monopolul pe piața internă este confruntată cu o piață externă perfect competitivă. În această calitate, ea nu va mai putea să-și impună prețul și la nivel mondial, ci îl va prelua de la nivelul pieței internaționale.

Să presupunem că prețul relativ al lui X, la nivel mondial (simbolizat cu ajutorul literei T (*trade*)) este mai mic decât cel intern: $\left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_T < \left(\frac{P_X}{P_Y}\right)_M$. Țara de origine pare să aibă un avantaj comparativ la bunul Y și un dezavantaj comparativ la bunul X. Cu informațiile avute nu putem spune că aceste avantaje comparative sunt autentice deoarece prețul relativ al lui X este artificial mai mare datorită monopolului, fapt care îi conferă celui alt bun, în cazul nostru Y, un avantaj comparativ.

Prin urmare, în cazul deschiderii economiei spre exterior, producția se stabilește în punctul E_T , iar consumul în punctul C_T . Se poate observa cu ușurință cum confruntarea cu piața internațională, perfect concurențială, duce la creșterea bunăstării țării de origine, deoarece acum consumul se situează pe o curbă de indiferență superioară celei din autarhie: $I_T > I_M$.

Câștigul total din comerț este reflectat de deplasarea consumului din punctul C_M în C_T , iar el poate fi descompus în două părți:

- deplasarea din C_M în E_P , care apare datorită eliminării distorsiunilor induse de existența monopolului;
- deplasarea din E_P în C_T , se datorează apariției specializării.

Altfel spus, doar cel de-al doilea efect este în concordanță cu câștigurile demonstrate de teoriile clasice și neoclasice. Primul efect, este unul suplimentar, pro-competitiv și este cauzat de creșterea concurenței între producători.

2.2.2 Oligopolul

Unul dintre cele mai reprezentative modele pe această temă este cel realizat de James R. Markusen (Bowen, *et al.*, 1998: 330; Markusen, 1981: 531-551), în care se încearcă evidențierea câștigurilor din comerț care pot exista și în cazul unul duopol.⁸

Ipotezele de la care pleacă modelul sunt următoarele:

- există două țări: țara de origine și cea parteneră, identice din punctul de vedere al înzestrării relative cu factori de producție⁹, dar diferite ca dimensiune, țara de origine fiind de k ori mai mare decât țara parteneră de comerț. Similitudinea celor două țări are dublu rol: pe de o parte dorește să reflecte o realitate contemporană când o parte semnificativă a comerțului internațional se desfășoară între țări cu același grad de dezvoltare. Din această precizare decurge de fapt a doua asemănare, deoarece modelul încearcă să înlăture posibilitatea ca rezultatele, cel puțin în parte, să poată fi explicate cu ajutorul teoriei HOS.
- considerăm că cele două țări produc fiecare doar două bunuri (X, Y) care fac obiectul schimbului dintre ele;
- dintre cele două bunuri, primul bun este produs și în condiții de monopol, în fiecare țară, în timp ce producția bunului Y are loc pe o piață cu concurență pură și perfectă;
- prețul relativ al bunului X este $P = \frac{P_X}{P_Y}$;
- piețele factorilor de producție se consideră a fi perfect competitive¹⁰;
- existența unor randamente constante de scară, ceea ce face ca frontiera posibilităților de producție să fie una concavă. Fiind dată

⁸ Alte studii pe aceeași temă au fost realizate de James R. Melvin (1969), Wilfred J. Ethier (1979), Paul Krugman (1979), James R. Markusen și James R. Melvin (1981).

⁹ Aceasta presupune că avem egalitatea $\frac{K}{L} = \frac{K^*}{L^*}$, relație în care L reprezintă factorul de producție muncă, K — factorul de producție capital, iar notația (*) va fi folosită ori de câte ori se va face referire la țara parteneră.

¹⁰ Au existat studii cum ar fi cele realizate de Horst Herberg și Murray Kemp (1971), Robert Feenstra (1980), James R. Markusen și Arthur J. Robson (1980) care au presupus în plus că agentul economic monopolist, producător al bunului X este singurul cumpărător al factorilor de producție necesari obținerii lui. Presupunerea existenței unei piețe de monopson pe piața factorilor, deși complică foarte mult modelul, nu aduce modificări majore rezultatelor obținute de modelul lui Markusen.

în acest sens o funcție de genul: $y = f(x)$, unde x, y reprezintă cantitățile produse din cele două bunuri, atunci funcția se caracterizează prin pantă negativă și concavitate, adică: $f'(x) < 0$, respectiv $f''(x) < 0$.

- funcțiile de utilitate ale consumatorilor sunt considerate identice și omotetice¹¹.

Pornind de la aceste condiții, în cazul unei economii închise, determinarea echilibrului presupune maximizarea profitului pentru monopolist, adică egalitatea dintre mărimea venitului marginal (V_{mg}) și a costului marginal (C_{mg}), după cum am arătat deja în cadrul secțiunii precedente.

Markusen arată că în cazul unei funcții de utilitate de tip CES¹² pentru $\beta < 0$, elasticitatea cererii în funcție de preț crește pe măsură ce raportul x/y crește. Altfel spus, pentru valori negative ale lui β , creșterea elasticității cererii duce la reducerea diferenței dintre venitul marginal și preț deplasând punctul de echilibru în josul frontierei posibilităților de producție.

În condiții de liber schimb, oferta bunului X va fi reprezentată de către doi agenți economici. Presupunem că duopolul care ia naștere în urma deschiderii celor două economii către exterior este de tip Cournot¹³. În cele ce urmează vom încerca să stabilim coordonatele noului echilibru, ținând cont de faptul că țara parteneră este de k ori mai mică decât țara de origine.

Maximizarea profitului în cazul producătorului bunului X presupune: $\max \pi = P_X(x_T) \cdot x - CT_X$, unde $x_T = x + x^*$, altfel spus, de această dată prețul este cel aferent cererii totale, cerere provenită atât din țara de origine cât și din țara parteneră.

Prin derivarea relației anterioare în raport cu cantitatea produsă, ajungem la expresia:

$$P_X(x_T) + x \cdot \frac{\partial P_X(x_T)}{\partial x_T} \cdot \frac{dx_T}{dx} - C_{mgX} = 0$$

¹¹ Funcțiile de utilitate omotetice presupun că odată cu modificarea venitului individului, raportul dintre bunurile consumate rămâne același.

¹² O funcție de utilitate de tip CES (*constant elasticity of substitution*) se caracterizează printr-o elasticitate a substituției constantă. Ea are expresia: $U(x, y) = (a \cdot x^{-\beta} + b \cdot y^{-\beta})^{-1/\beta}$ cu $-1 < \beta < \infty$, elasticitatea substituției ($\delta = \frac{1}{1+\beta}$) fiind constantă, iar a, b doi parametri.

¹³ Echilibrul de tip Cournot presupune că fiecare agent economic aflat pe o piață cu concurență de oligopol își va maximiza profitul considerând producția concurenților fixă, dată.

Din moment ce producția celui alt producător se consideră fixă, raportul: $\frac{dx_T}{dx} = 1$

$$P_X(x_T) + x \cdot \frac{\partial P_X(x_T)}{\partial x_T} \cdot \frac{x_T}{P_X(x_T)} \cdot \frac{P_X(x_T)}{x_T} = C_{mgX}$$

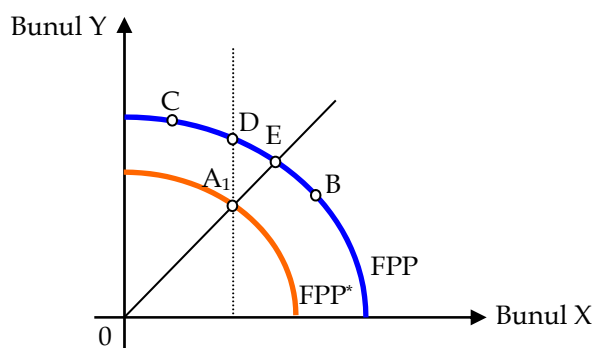
$$P_X(x_T) - \frac{x}{x_T} \cdot \frac{1}{\eta_x} \cdot P_X(x_T) = C_{mgX}$$

Dacă notăm cu $\sigma_x = \frac{x}{x_T}$ cota de piață deținută de firma din țara de origine, producătoare a bunului X, relația care exprimă echilibrul devine: $P_X(x_T) \cdot \left(1 - \frac{\sigma_x}{\eta_x}\right) = C_{mgX}$, iar rata marginală de transformare are expresia: $|RMT| = P \cdot \left(1 - \frac{\sigma_x}{\eta_x}\right)$.

Făcând comparația între cele două țări, din moment ce țara de origine are o cotă de piață mai mare ($\sigma_x > \sigma_x^*$), aceasta se traduce într-o valoare mică a ratei marginale de transformare ($|RMT| < |RMT^*|$) de unde decurge faptul că raportul dintre cantitatea produsă din X și cea din Y este mai mic în economia mai mare și invers ($\frac{x}{y} < \frac{x^*}{y^*}$).¹⁴

Echilibrul în condiții de liber schimb este prezentat în Figura 2.3:

Figura 2.3. Echilibrul internațional
în condițiile existenței unei piețe de oligopol (duopol) pentru bunul X



(Sursa: Grossman, 1992: 61)

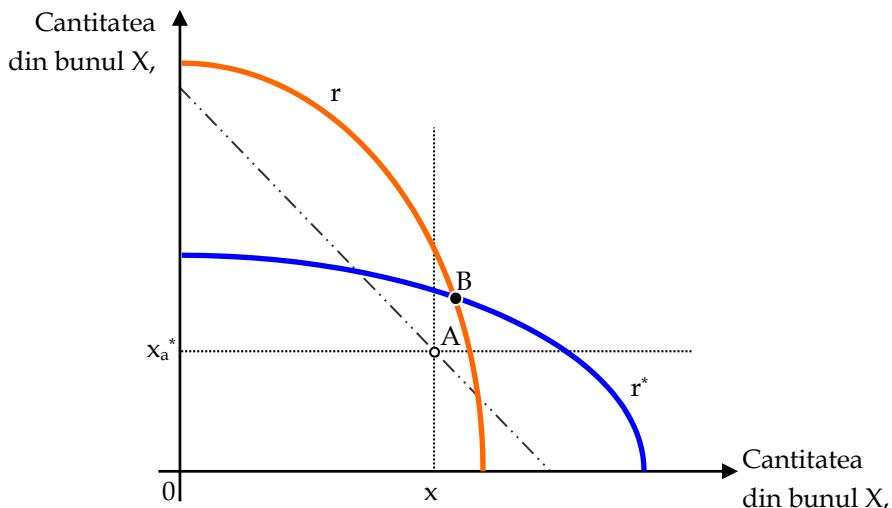
¹⁴ Această afirmație poate fi demonstrată astfel: rata marginală de transformare reprezintă panta frontierei posibilităților de producție. Datorită concavității acesteia panta curbei crește în punctele aflate în partea de jos a frontierei posibilităților de producție. Aceasta înseamnă că economia țării de origine pentru care RMT este mai mică va produce în punctul de tangență mai puțin din X și mai mult din Y, comparativ cu țara parteneră.

Fiind date cele două frontiere ale posibilităților de producție, considerăm punctul A – punctul de echilibru de tip Cournot corespunzător economiei mai mici. Punctele B sau E nu pot reprezenta echilibrul de tip Cournot pentru țara de origine deoarece trebuie îndeplinită condiția $|RMT| < |RMT^*|$, iar în punctele respective relația dintre cele două rate marginale este fie $|RMT| = |RMT^*|$, fie $|RMT| > |RMT^*|$. De asemenea, echilibrul Cournot nu poate fi stabilit în vreun punct aflat la stânga lui A (de exemplu C) pentru că țara de origine nu ar mai deține cota cea mai mare de piață. Rezultă că arcul de cerc pe care se poate afla punctul de echilibru pentru economia țării de origine este $\widehat{DE}$. Comparativ cu țara parteneră, țara de origine va deține o cotă de piață superioară, dar va produce relativ mai puțin din bunul X decât prima. Practic, am demonstrat că, în condițiile existenței unui echilibru de tip Cournot, economia mai mare va importa bunul X.

Pentru a observa dacă sunt sau nu câștiguri din comerț, este suficient să demonstrăm că producția bunului X este superioară în urma deschiderii economiilor spre exterior comparativ cu situația din autarhie.

Presupunem că punctul A (x_a, x_a^*) reprezintă punctul ale cărui coordonate semnifică cele două cantități produse din bunul X, în cele două țări, în condiții de autarhie (vezi Figura 2.4). Pe dreapta cu panta -1 care trece prin acest punct se găsesc toate combinațiile posibile pentru care producția totală este aceeași cu cea aferentă coordonatelor lui A. Pentru a afla punctul de echilibru în condiții de liber schimb, vom apela la curbele de reacție ale celor două firme. Ele se obțin impunând condiția de maximizare a profitului pentru fiecare agent economic, producția celuilalt considerându-se dată.

Figura 2.4. Producția mondială în condițiile echilibrului internațional



(Sursa: Bowen et al., 1998: 348)

Pantele celor două curbe de reacție se obțin aplicând diferențiala toată pentru fiecare relație anterioară (Grossman, 1992: 64) rezultând că panta țării de origine este mai mică decât -1, iar cea a țării partenere se află în intervalul (-1,0). Grafic, aceste rezultate se pot observa în Figura 2.4 în care curba de reacție r are o pantă mai mare decât dreapta-reper de la 45° (fiind mai abruptă) iar curba de reacție r^* are o pantă mai mică decât -1, între (-1,0) (fiind mai aplatizată).

În plus, în Figura 2.4, cele două curbe de reacție trebuie să treacă prin dreapta punctului A. Explicația este simplă: în punctul de echilibru pentru situația din autarhie, A, elasticitatea cererii în funcție de preț și costul marginal sunt egale, dar întrucât, odată cu participarea la schimb, cota de piață a țării de origine scade, aceasta duce la creșterea venitului marginal determinând-o să producă mai mult atunci când cantitatea țării partenere este fixată la x_a^* .

Ținând cont de cele spuse până aici, există două posibilități cu privire la poziționarea punctului de echilibru internațional. O posibilitate este aceea din Figura 2.4, în care se observă că în fiecare țară se produc cantități superioare decât în autarhie, deci poate fi vorba despre o creștere a consumului intern atât per ansamblu, cât și la nivelul fiecărei țări.

Există însă și posibilitatea ca B să fie amplasat la stânga lui A, arătând că doar țara mai mică va produce o cantitate superioară în condiții de liber schimb, în timp ce producția țării mai mari va scădea comparativ cu situația sa din autarhie. Altfel spus, pentru țara de origine (economia mai mare) comerțul nu este o condiție suficientă pentru obținerea unui câștig!

Markusen introduce în cadrul modelului elaborat de el și varianta în care se obțin economii de scară semnificative care să influențeze alura frontierei posibilităților de producție în sensul ca aceasta să devină convexă. Rezultatele nu diferă semnificativ. Se observă că, per ansamblu, producția crește ca urmare a participării economiilor la schimb, existând însă posibilitatea ca una dintre țări să ajungă să producă mai puțin și astfel schimbul să nu fie avantajos în ceea ce o privește.

2.2.3 Concurența monopolistică

La nivelul unei industrii, vom înțelege prin concurență monopolistică existența a mai multor agenți economici¹⁵, care produc bunuri diferențiate. Altfel spus, bunurile sunt substituibile între ele, dar fiecare firmă deține o oarecare poziție de monopol prin faptul că este singurul producător al respectivului produs. Desigur, cererea totală pentru o anumită marfă depinde de numărul altor produse asemănătoare și de prețul perceput de celelalte firme din industrie. Astfel, cu cât cererea pentru bunurile industriei în cauză este mai mare și competitorii solicită un preț mai ridicat pentru produsele lor, cu atât mai mari vor fi vânzările unei firme și invers.

Între cei mai cunoscuți economiști care s-au preocupat de „regândirea comerțului internațional” mai ales din perspectiva concurenței imperfecte, se numără Paul Krugman (Krugman, 1990). Alte contribuții semnificative în acest sens au venit din partea unor economiști cum ar fi: R. Solow, R. Dornbusch, R. E. Baldwin, J. A. Brander, G. M. Grossman, A. K. Dixit, B. J. Spencer, M. Obstfeld ș.a.

A. În cele ce urmează vom expune unul dintre cele mai cunoscute contribuții ale lui Paul Krugman, care încearcă să explice schimburile intra-

¹⁵ De exemplu, una dintre ramurile care se caracterizează printr-o concurență monopolistică este cea a automobilelor.

ramură din prisma concurenței monopolistice. Acest studiu, publicat prima dată în 1979 este bazat pe modelul Dixit-Stiglitz din 1977.¹⁶

Ideea esențială care stă la baza modelului este că indivizii preferă varietatea în consum. Astfel presupunem pentru început existența unei game largi de bunuri substituibile, obținute pe o piață cu concurență monopolistică.¹⁷

Determinarea echilibrului pieței se realizează în trei etape și anume:

- analiza comportamentului consumatorului;
- condiția de maximizare a profitului pentru determinarea producției;
- determinarea numărului de firme existente în echilibru.

Studiu de caz:

Luăm mai întâi cazul economiei autarhice. În acest sens, considerăm funcția de utilitate simetrică¹⁸:

$$U = \sum_{i=1}^N v(c_i)$$

cu panta pozitivă, dar concavă (adică $v'(c_i) > 0$, respectiv $v''(c_i) < 0$), unde $i = 1, \dots, N$ reprezintă bunul i din cele N existente pe piață, iar c_i reprezintă consumul din produsul respectiv.

O altă ipoteză este aceea că veniturile consumatorilor sunt formate doar din salarii deoarece în echilibru profiturile sunt nule.¹⁹ Dat fiind nivelul salariilor la mărimea w , restricția bugetară poate fi scrisă:

$$\sum_{i=1}^N P_i \cdot c_i = w \quad (2.1)$$

¹⁶ Noutatea modelului se bazează pe introducerea în studiul comerțului internațional a unei funcții de utilitate de tip CES, cu elasticitatea substituției mai mare decât unu și care permite ca numărul argumentelor sale să fie variabile. Practic, acest tip de utilitate reflectă o înclinație a consumatorilor spre a obține o varietate cât mai mare în consum.

¹⁷ Contribuția noastră la acest model a constat în prezentarea unui cadru general, analizând concurența monopolistică, mai întâi, pentru o funcție a utilității *la modul general*. Modelul lui Krugman se bazează pe un anumit tip de funcție a utilității, pe care o vom introduce mai târziu în model.

¹⁸ Simetria funcției are în vedere faptul că ea este valabilă pentru toate bunurile. Aparent este o presupunere greu de acceptat. Dar dacă alegem unitățile de măsură ale bunurilor de asemenea natură încât să le facem comparabile, atunci ipoteza nu mai este atât de nerealistă.

¹⁹ Pe piața cu concurență monopolistică, atâta timp cât se înregistrează profituri, alți producători vor fi interesați să intre în ramură, ducând la scăderea profiturilor până când se înregistrează pierderi. În acel moment o parte dintre agenții economici vor părăsi ramura, echilibrul stabilindu-se în momentul în care profiturile agenților economici rămași în industria respectivă sunt nule.

Maximizând funcția utilității, în condițiile acestei constrângeri bugetare și folosind metoda multiplicatorului lui Lagrange (λ), obținem:

$$v'(c_i) = \lambda \cdot P_i \quad (2.2)$$

Problema care apare în acest punct este că nu avem cum să determinăm expresia funcției cererii fără a ști exact forma funcției utilității. Din acest motiv, pentru a continua raționamentul, modelul apelează la determinarea elasticității cererii în funcție de preț.

Aplicând diferențiala totală relației anterioare, obținem:

$$v''(c_i) \cdot dc_i = \lambda \cdot dP_i$$

de unde $\frac{dc_i}{dP_i} = \frac{\lambda}{v''(c_i)} < 0$. Elasticitatea cererii în funcție de preț va fi dată de relația:

$$\eta_i(c_i) = -\frac{dc_i}{dP_i} \cdot \frac{P_i}{c_i} = -\frac{\lambda}{v''(c_i)} \cdot \frac{v'(c_i)}{c_i} = -\frac{v'(c_i)}{v''(c_i) \cdot c_i} > 0 \quad (2.3)$$

Fiecare dintre cele N bunuri sunt fabricate de către un producător cu ajutorul unul singur factor de producție, munca²⁰. În plus, considerăm că toți consumatorii își oferă forța de muncă pentru obținerea bunurilor. Ca urmare, funcția costurilor totale va fi:

$$w \cdot L_i = w \cdot (\alpha + \beta \cdot y_i)$$

unde:

- w – prețul forței de muncă (salariul);
- $w\alpha$ – costul fix;
- $w\beta$ – costul variabil mediu;
- y_i – producția obținută.

Fiecare producător urmărește maximizarea profiturilor proprii ceea ce, matematic, presupune condiția ca derivata de ordinul întâi a funcției profitului să se anuleze (Stancu, Andrei, 1997: 300).

$$\pi_i = P_i \cdot y_i - w \cdot L_i, \text{ respectiv}$$

$$P_i + \frac{\partial P_i}{\partial y_i} \cdot y_i - w \cdot \beta = 0; \quad P_i + \frac{\partial P_i}{\partial y_i} \cdot \frac{y_i}{P_i} \cdot P_i = w \cdot \beta$$

de unde:

$$\frac{P_i}{w} = \beta \cdot \left(\frac{\eta_i(c_i)}{\eta_i(c_i) - 1} \right) \quad (2.4)$$

²⁰ Această premisă este una nerealistă din punct de vedere economic.

Referitor la relațiile precedente, remarcăm faptul că dacă elasticitatea cererii în funcție de preț nu este mai mare decât 1 atunci prețul va fi mai mic decât costul marginal, ceea ce nu concordă cu realitatea. Explicația este următoarea: pe o piață cu concurență monopolistică, dreapta cererii adresată firmei este descrescătoare, iar prețul este mai mare decât venitul marginal. Cum stabilirea cantității optime presupune egalitatea dintre costul marginal și venitul marginal, rezultă imediat că prețul este mai mare decât costul marginal. Pentru orice nivel al producției sub nivelul său de echilibru, costul marginal este mai mic decât venitul marginal, stimulând firma să crească producția pentru maximizarea profitului. Pentru orice nivel al producției mai mare decât cantitatea de echilibru, costul marginal este mai mare decât venitul marginal, ducând la micșorarea profiturilor și determinând agentul economic să-și reducă oferta. Din acest motiv, existența profitului presupune ca prețul să fie mai mare decât costul marginal.

Cum echilibrul pe o astfel de piață presupune ca profiturile obținute să fie nule, aceasta înseamnă că: $0 = P_i \cdot y_i - w \cdot \alpha - w \cdot \beta \cdot y_i$, de unde:

$$\frac{P_i}{w} = \frac{\alpha}{L \cdot c_i} + \beta \quad (2.5)$$

În relația (5) am presupus cazul particular în care muncitorii care contribuie la obținerea celor N bunuri sunt în același timp și consumatorii lor, astfel încât:

$$y_i = L \cdot c_i \quad (2.6)$$

Practic, relațiile (2.4) și (2.5) ne oferă un sistem de două relații în care singurele necunoscute sunt P_i și c_i . Dacă analizăm cele două relații, observăm că sistemul are soluție unică. A doua relație reprezintă de fapt funcția costul total mediu care are o pantă negativă. În asemenea condiții se impune ca prima relație să fie reprezentată grafic printr-o curbă cu panta pozitivă. Acest lucru este asigurat dacă elasticitatea cererii în funcție de preț variază în sens invers față de variația cantității, adică: $\frac{\eta_i}{c_i} \leq 0$, expresie adevărată dacă ne gândim cel puțin la o funcție a cererii liniară.²¹

²¹ În cazul cererii liniare, și pentru bunuri normale, unei cantități cerute mici, îi corespunde o elasticitate a cererii ridicată.

Pentru determinarea numărului de firme (N), pornim de la situația pe piața muncii și exprimăm condiția de ocupare deplină a forței de muncă:

$$L = \sum_{i=1}^N L_i = \sum_{i=1}^N (\alpha + \beta \cdot y_i) = N \cdot (\alpha + \beta \cdot y_i)$$

de unde:
$$N = \frac{L}{(\alpha + \beta \cdot L \cdot c_i)} \quad (2.7)$$

cu c_i – soluția sistemului anterior amintit.

Specificăm că Paul Krugman particularizează funcția utilității (Krugman *apud* Grossman, 1992: 203) prin $U = \sum_{i=1}^N c_i^\theta$ cu $0 < \theta < 1$, pentru a respecta condiția concavității.

Relația (2.2), rezultată prin maximizări utilității, este: $\theta \cdot c_i^{\theta-1} = \lambda \cdot P_i$, unde $i = 1, \dots, N$.

Din (2.2) și (2.6), deoarece avem dată o funcție particulară a utilității, putem deduce funcția cererii:

$$P_i = \theta \cdot \lambda^{-1} \cdot \left(\frac{y_i}{L}\right)^{\theta-1}$$

Elasticitatea acestei funcții poate fi obținută folosindu-ne de relația (2.3), de unde reiese expresia:

$$\eta_i(c_i) = \frac{1}{1 - \theta}$$

În aceste condiții relația (2.4) devine: $P_i = w \cdot \beta \cdot \left(\frac{\eta_i(c_i)}{\eta_i(c_i)-1}\right) = w \cdot \beta \cdot \theta^{-1}$.

Pentru determinarea output-ului vom reveni la ipoteza că în echilibru profiturile sunt nule. Din relația (2.5) rezultă: $y_i = \frac{\alpha}{\frac{P_i}{w} - \beta} = \frac{\alpha}{\beta \cdot \theta^{-1} - \beta} = \frac{\alpha \cdot \theta}{\beta \cdot (1 - \theta)}$.

În final, numărul de firme care există în condiții de ocupare deplină a forței de muncă este dat de relația (2.7): $N = \frac{L}{(\alpha + \beta \cdot L \cdot c_i)} = \frac{L}{\left[\alpha + \beta \cdot \frac{\alpha \cdot \theta}{\beta \cdot (1 - \theta)}\right]} = \frac{L \cdot (1 - \theta)}{\alpha}$

Odată cu determinarea prețului, a cantității și a numărului de firme în echilibru putem considera finalizat modelul în cazul unei economii autarhice.

Ce se va întâmpla, însă, odată cu deschiderea economiei spre exterior? Conform teoriei clasice și neoclaseice despre comerțul internațional, nu

există nici o bază pentru schimb.²² Cu toate acestea vom demonstra că țările nu numai că vor realiza schimburi una cu cealaltă, dar vor obține și câștiguri din acest schimb. Elementul cheie care explică această stare de fapt constă tocmai în faptul că odată cu deschiderea țării spre exterior crește și diversitatea de produse oferite.²³

Pornind de la ipoteza că în cele două țări se înregistrează același nivel al salariului pe muncitor și că prețul oricărui bun luat în considerare va fi același, numărul bunurilor produse în fiecare țară va fi dat de relațiile: $N = \frac{L \cdot (1-\theta)}{\alpha}$, respectiv $N^* = \frac{L^* \cdot (1-\theta)}{\alpha}$, pentru țara parteneră. Consumatorii din țara de origine vor cheltui partea $\frac{N^*}{N^*+N}$ din mărimea venitului pentru bunurile din țara parteneră de comerț, în timp ce consumatorii din cealaltă țară vor cheltui $\frac{N}{N^*+N}$ din venitul lor pe bunurile produse în țara de origine. Înmulțind cele două relații cu numărul de consumatori din fiecare economie (L respectiv L^*) putem determina volumul importurilor respectiv al exporturilor. În acest caz este evident că exporturile țării de origine vor fi egale cu importurile țării partenere și invers, ceea ce conduce la existența uni balanțe comerciale echilibrate.

Observație: Inconvenientul acestui model este că, deși putem determina volumul schimburilor, nu putem determina și sensul în care se va face specializarea, cu alte cuvinte, nu puteam afla pentru fiecare țară în parte, tipurile de bunuri pe care le va produce și exporta.

Poate că cel mai bun răspuns la această remarcă personală ar fi tocmai expunerea unor idei aparținându-i lui Krugman (1990: 2).

„Canada exportă grâu spre Japonia deoarece Canada are cu mult mai mult pământ arabil pe locuitor, și, ca urmare, în absența comerțului, grâul ar fi mult mai ieftin în Canada. Diferențele dintre țări care practică schimburi comerciale pot să constea în resurse, tehnologie sau chiar gusturi, dar, în orice caz, teoria tradițională adoptă ca axiomă ideea că țările fac comerț pentru a trage foloase din deosebirile dintre ele.

²² Vom presupune că cele două țări se aseamănă atât din punct de vedere tehnologic cât și al preferințelor consumatorilor.

²³ Vom susține în continuare ideea că fiecare firmă va produce un singur bun, deci odată cu participarea economiilor la comerțul internațional, fiecare individ se va confrunta cu o gamă mult mai largă de produse.

Noua teorie recunoaște că diferențele dintre țări constituie una dintre cauzele comerțului, dar adaugă și altele: țările pot să facă schimburi comerciale deoarece există avantaje care decurg din specializare. Economii de scară din industria avioanelor sunt atât de mari încât piața mondială poate tolera în cel mai bun caz numai câțiva producători eficienți pe scară mare și în acest fel numai câteva centre de producție. Chiar dacă Japonia și Statele Unite ar fi identice, este probabil că numai una dintre țări ar produce (să zicem) avioane propulsate de mare capacitate și, ca urmare, trebuie să existe comerț pentru a permite centrelor de producție să satisfacă cererile de pe piața mondială. Desigur, Statele Unite și Japonia nu sunt identice, dar noua teorie susține că o mare parte din comerț, în special dintre țări asemănătoare, este urmarea specializării care permite valorificarea avantajului care decurge mai mult din randamentele crescânde decât din valorificarea diferențelor dintre țări.

Avantajul comparativ poate apare dintr-o varietate de șanse, dar în orice caz ceea ce determină producția sunt caracteristicile fiecărei țări... La această explicație, noua teorie adaugă un important element arbitrar.²⁴ De ce se produc avioane în Seattle? Este greu de susținut că ar exista vreun atribut unic al orașului respectiv care să explice în întregime această localizare. Problema constă, în schimb, în faptul că logica randamentelor crescânde impune ca producția de avioane să fie concentrată undeva și s-a întâmplat ca roata norocului să se oprească tocmai la Seattle. În multe dintre noile modele ale comerțului, localizarea reală a producției este într-o anumită măsură nedeterminată. Dar, ceea ce sugerează exemplul orașului Seattle și ceea ce este explicat în anumite modele de comerț este rolul hotărâtor al istoriei, deoarece Seattle (sau Detroit sau Silicon Valley) au fost locațiile în care s-a instalat inițial producția, randamentele crescânde făcând ca producția respectivă să fie menținută în acel loc.“

²⁴ Deși Paul Krugman aduce hazardul drept explicație pentru concentrarea producției în anumite regiuni, din întreg discursul său transpare ideea că el face referire de fapt la economiile de scară externe.

În încheierea expunerii modelului său, Paul Krugman precizează că, drept urmare a participării la schimb, nivelul producției nu se modifică, cu alte cuvinte comerțul nu are consecințe asupra dimensiunii producției – și că beneficiile schimbului constau doar într-o diversificare a ofertei.

Personal, considerăm că această concluzie trebuie privită mai nuanțat și, din punctul nostru de vedere, în anumite condiții, câștigurile se pot concretiza și într-o creștere a surplusului consumatorului. Deși rigoarea unui model matematic, cu toate ipotezele pe care le presupune, ne împiedică să facem prea multe comentarii asupra lui, vom încerca să punctăm câteva remarci care să susțină afirmația anterioară făcută de noi.

Dacă luăm în calcul faptul că reprezentarea grafică a funcției dată de expresia (2.4): $\frac{P_i}{w} = \beta \cdot \left(\frac{\eta_i(c_i)}{\eta_i(c_i)-1} \right)$ nu se schimbă, deoarece nivelul prețului nu depinde aici de numărul de consumatori, atunci afirmația lui Krugman este adevărată. Pe de altă parte, însă, creșterea numărului de consumatori-muncitori ca urmare a participării la schimb, are efecte asupra celei de-a doua relații care determină schimbul: $\frac{P_i}{w} = \frac{\alpha}{L \cdot c_i} + \beta$. Curba rezultată din reprezentarea grafică a funcției (2.4) se va deplasa în jos, ducând la un alt nivel al consumului de echilibru. Practic, această concluzie are sens deoarece, fiecare individ își va cheltui venitul pe o gamă mai largă de produse, consumând mai puțin din fiecare.

Impactul acestei deplasări asupra producției trebuie văzut puțin mai nuanțat. Dacă raportul dintre variația elasticității cererii în raport cu prețul și variația consumului rămâne constant, atunci ajungem la aceeași concluzie prezentată de Krugman și anume că producția, prețul și salariu real nu se modifică. Beneficiile participării la schimb nu se vor observa asupra vreunui indicator macroeconomic cum ar fi PIB-ul de exemplu, ci doar asupra consumatorului care are acces la o mai mare varietate de bunuri.

Dacă, însă raportul $\frac{\partial \eta_i}{\partial c_i} < 0$, atunci o scădere a consumului duce la creșterea elasticității cererii în funcție de preț. În aceste condiții, o deplasare în jos a funcției dată de expresia $\frac{P_i}{w} = \frac{\alpha}{L \cdot c_i} + \beta$, va determina reducerea prețului și creșterea venitului real al consumatorului, iar câștigul

participării la schimb va putea fi observat și în domeniul creșterii venitului real al consumatorului.

În altă ordine de idei, conform modelului expus de Krugman, dacă raportul $\frac{\partial \eta_i}{\partial c_i}$ rămâne constant, comerțul nu are nici un efect asupra numărului de producători. Dacă însă $\frac{\partial \eta_i}{\partial c_i} < 0$, atunci numărul de producători vor scădea, aspect ce se poate observa din relația (2.7), chiar dacă gama sortimentală a produselor oferite consumatorilor s-a îmbogățit. Altfel spus, deducem că deschiderea spre schimb a țărilor duce la eliminarea unui număr de producători, în timp ce restul agenților economici care continuă să producă își vor lărgi producția beneficiind de pe urma economiilor de scară.

Comparând ultimele două idei expuse, dacă elasticitatea cererii în funcție de preț nu este constantă, atunci varietatea bunurilor oferite pe piață nu este atât de mare ca și în cazul unei elasticități constante, dar, pe de altă parte, are loc o scădere a prețului produselor, aspect ce reprezintă un altfel de câștig pentru consumatori. Din acest motiv suntem doar în parte de acord cu concluzia pe care o trage Paul Krugman în urma prezentării modelului său.

Pentru a prezenta mai bine avantajele rezultate ca urmare a participării la schimburile internaționale în condițiile existenței economiilor de scară și concurenței imperfecte, vom considera următorul exemplu. Considerăm două țări (Krugman & Obstfeld, 1994: 129-130): țara de origine și țara parteneră de comerț și doi factori de producție: munca și capitalul. Prima țară este relativ abundentă în capital, iar cealaltă relativ abundentă în factorul muncă. Vom lua în considerare două bunuri: alimente și automobile, prima categorie fiind relativ intensivă în muncă, iar a doua în capital.

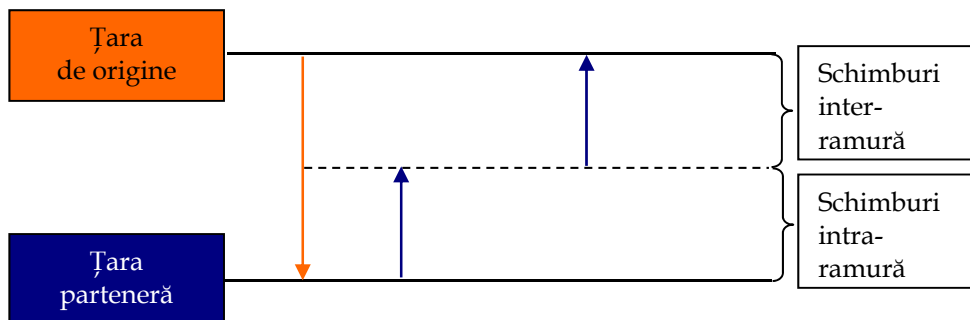
Conform modelului HOS, dacă piețele factorilor de producție și piețele celor două bunuri analizate sunt perfect competitive, atunci țara de origine se va specializa în obținerea și exportul automobilelor, obținând alimente, în urma schimburilor comerciale cu țara parteneră.

Dacă, însă, vom considera că industria automobilelor este caracterizată printr-o concurență monopolistică, bunurile fiecărei firme fiind diferite de ale celeilalte, atunci nici una din cele două țări nu va reuși să producă întreaga gamă de automobile. Țara de origine va rămâne în continuare un

exportator net de automobile, dar întrucât țara parteneră va produce modele diferite, o parte din cererea internă pentru astfel de produse va fi satisfăcute prin importuri, fluxuri ce vor da naștere schimburilor intra-ramură.

Schematic, această situație se prezintă precum în Figura 2.5:

Figura 2.5. Comerțul internațional în condițiile existenței economiilor de scară



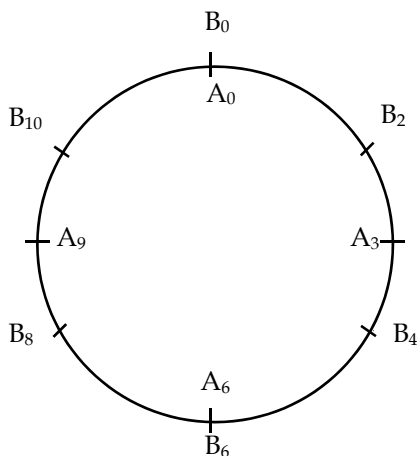
(Sursa: Krugman, Obstfeld, 1994: 130)

Analizând situația prezentată În Figura 2.5, putem spune că schimburile inter-ramură pot fi explicate cu ajutorul teoriei clasice și neoclaseice, dar fluxurile intra-ramură au la bază existența economiilor de scară. Acestea din urmă nu permit obținerea întregii game de produse, iar dacă există cerere pentru produsele țării partenere, ea va genera schimburi intra-ramură. Altfel spus, economiile de scară reprezintă un factor distinctiv pentru explicarea anumitor tipuri de fluxuri comerciale. Cu toate acestea, nu putem previziona importanța fluxurilor intra-industriale, ele depinzând de structura internă a fiecărei economii internaționale. Pe de altă parte, însă, putem spune că ele vor fi cu atât mai semnificative cu cât țările partenere de comerț sunt mai asemănătoare ca structură și înzestrare cu factori. Analog, pe măsură ce economiile sunt mai diferite, comerțul dintre ele va fi caracterizat într-o mai mare măsură de schimburile inter-ramură.

B. Un alt model destul de interesant, deși destul de puțin exploatat, care dorește să explice comerțul intra-ramură, este cel al lui Kelvin J. Lancaster (Winters, 1991: 65). După cum s-a putut observa în modelul lui Krugman, acesta a presupus că un consumator preferă câte puțin din fiecare produs. Abordarea lui Lancaster este mai apropiată de realitate, în sensul că, din

punctul său de vedere, preferințele consumatorii diferă. Cea mai simplă conceptualizare a modelului Lancaster se poate face prin intermediul unei diagrame foarte sugestive. Presupunem că toți producătorii unui anumit bun se află pe un cadran, asemănător cu cel al unui ceas. Fiecare consumator va alege producătorul aflat în imediata vecinătate a sa.

Figura 2.6. Amplasarea producătorilor – Modelul lui Lancaster



(Sursa: Winters, 1991: 66)

În Figura 2.6, în condițiile existenței doar a patru producători A_0 , A_3 , A_6 , A_9 , există consumatori care nu înregistrează nici un cost de transport. Prezenta a șase producători B_0 , B_2 , B_4 , B_6 , B_8 , B_{10} determină reducerea costurilor de transport, per ansamblu, dar pot exista consumatori defavorizați comparativ cu situația precedentă (de exemplu consumatorul de la 3 și de la 8). Dacă privim distanța dintre două puncte de pe cerc ca reprezentând diferențele existente între caracteristicile produselor, ajungem la ceea ce a dorit Lancaster să sugereze. Astfel, în comerțul internațional, dacă distribuția produselor diferențiate este aleatoare, atunci se prea poate ca schimburile intra-ramură să fie semnificative deoarece consumatorului îi va fi aproape indiferent dacă alege bunul din țară sau din străinătate. Interpretarea trebuie însă făcută mai nuanțat, pentru că dacă un produs nou, oferit de către un agent economic din străinătate este introdus în dreptul cifrei 3 de pe cadran, atunci s-ar putea ca producătorul A_3 să fie

obligat să părăsească piața. Ceilalți doi A_0 și A_6 vor pierde probabil o parte dintre consumatori, dar dacă nu are loc o realocare a acestor agenți economici, atunci A_9 ar putea să nu fie afectat deloc, afectând astfel intensitatea schimburilor intra-industriale.

Comparând modelul lui Krugman și cel al lui Markusen, elementul central care atrage atenția constă în faptul că schimbul nu mai reprezintă o sursă sigură de câștig, în orice situație. Spre deosebire de modelul avantajului relativ, de exemplu, când câștigurile erau de ambele părți, acum există posibilitatea apariției unor pierderi sau a unor câștiguri mai puțin comensurabile. Din modelul lui Markusen reiese că economia mai mare poate ajunge să producă mai puțin decât în condiții de autarhie. Modelul lui Krugman demonstrează că efectele pozitive ale schimbului nu sunt reflectate neapărat la nivel de indicatori macroeconomici, ci se pot regăsi doar într-o mai mare varietate în consum pentru indivizi. Practic, concurența imperfectă lasă loc unui rezultat pozitiv sau negativ în urma participării la comerț, fără să garanteze câștigurile ce pot fi obținute din acesta.²⁵

2.3 Explicații alternative ale comerțului intra-ramură

În cazul acestei secțiuni, vom prezenta câteva dintre teoriile care au încercat să aducă unele explicații alternative pentru existența comerțului intra-ramură.

2.3.1 Modele neotehnologice ale comerțului internațional

Modelele neotehnologice susțin faptul că progresul tehnologic reprezintă cauza primară a comerțului internațional. Când spunem „progres tehnologic”, ne referim de fapt la inovații atât în materie de produs, cât și la inovații în domeniul proceselor de fabricație. Este important să facem această

²⁵ În acest sens nu suntem de acord cu afirmația „că în comerțul internațional se câștigă este un lucru tot atât de adevărat astăzi pe cât era în urmă cu câteva mii de ani” aparținând lui Burnete, S. (2002), în articolul „De la avantajul comparativ la avantajul competitiv al nașiunilor” în volumul *Tranziție și integrare europeană II*, Iași: Ed. Sedcom Libris, p. 464.

delimitare, întrucât obținerea unui produs complet nou permite țării inovatoare să obțină un avantaj absolut în relația cu celelalte țări, în care nu se fabrică bunul în cauză. Pe de altă parte, inovațiile în materie de proces de fabricație permit unei țări producerea unui bun cu costuri de producție mai mici decât în alte economii, generând astfel avantaje comparative în relațiile cu partenerii comerciali. Indiferent de situația avută în vedere, trebuie să facem precizarea că, în timp, aceste avantaje dispar, odată cu adoptarea de către celelalte state fie a noului produs, fie a întregului proces de fabricație.

Din grupul acestor teorii, două sunt cele mai cunoscute și anume: teoria decalajului tehnologic, respectiv teoria ciclului de viață a produsului. Le vom detalia în cele ce urmează, manifestându-ne, în final, opțiunea în privința lor.

2.3.2 Teoria decalajului tehnologic

Autorul său este Michael V. Posner, care susține că, țările în care cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea sunt importante, iar procesul de inovare este mai semnificativ, înregistrează un decalaj față de celelalte²⁶. Altfel spus, conform lui Michael Posner, elementul hotărâtor al comerțului exterior îl constituie capacitatea de inovare a statelor în domeniul tehnicii și tehnologiei. Pentru o anumită perioadă, țările inovatoare se află într-o poziție de monopol reușind astfel să obțină câștiguri semnificative din comerțul exterior. În studiul său, Posner (1961) demonstrează existența unui coeficient de corelație important între valoarea exporturilor unei țări și cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea. Analizele ulterioare au confirmat concluziile teoriei decalajului tehnologic — și anume că implicațiile luării în considerare a decalajului tehnologic sunt considerabile.

Paul Krugman (1994) a realizat o altă analiză în acest sens, luând cazul a două țări dintre care doar una este inovatoare. Modelul măsoară

²⁶ Conform statisticilor cel puțin la nivelul anului 2000 țările care alocu cea mai mare parte din PIB pentru investiții în știință (cuprinzând investiții în cercetare-dezvoltare, în *software* respectiv în educație superioară) au fost Suedia (7,2%), SUA (6,8%), Finlanda (6,2%) urmate de Korea, Canada, Elveția, Danemarca. Strict vorbind de cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea, pentru anul 2003, dintre țările dezvoltate, Suedia a alocat procentul cel mai mare din PIB (4%), urmată de Finlanda, Japonia și Islanda. (Vezi Organisation for Economic Co-operation and Development, *Science and Technology Statistical Compendium* la adresa de internet: <http://www.oecd.org/dataoecd/17/34/23652608.pdf>.)

inovarea sub forma numărului de produse noi introduse pe piață. Practic decalajul care există între cele două țări, până în momentul adoptării noii tehnologii, stă la baza schimbului. Concluziile modelului sunt demne de a fi remarcate. În primul rând, Krugman constată că modificările sunt mai evidente la nivel micro- și nu neapărat la nivel macroeconomic, existând o permanentă mișcare a firmelor din țara dezvoltată. Pe de o parte noi întreprinderi vor intra în ramură, dar pe măsura adoptării noii tehnologii de către țara în curs de dezvoltare, acestea vor trebui să părăsească industria pentru că nu mai pot face față concurenței prin costuri a întreprinderilor din țara mai puțin dezvoltată.²⁷

2.3.3 Teoria ciclului de viață a produsului

Autorul său, Raymond Vernon, a observat că fluxurile comerciale privind un anumit produs diferă în funcție de fazele ciclului de viață ale acestuia: lansare, creștere, maturitate, declin (vezi Figura 2.7) (Ciobanu, 2000: 179).

În prima fază se lansează noul produs de către firmele inovatoare din țara de origine. Este etapa în care produsul se testează și suportă o serie de îmbunătățiri în funcție de *feed-back*-urile consumatorilor. Totodată, la acest moment, bunul în cauză poate fi considerat unul de lux, permițându-le firmelor să pretindă un preț relativ ridicat pentru el. Treptat, pe măsura conturării unei cereri pentru el, firmele producătoare se orientează spre piețele străine pentru comercializarea sa, continuând însă să dețină monopolul producției și comerțului.

În faza de creștere, produsul începe să fie produs la scară largă prin localizarea unor centre de producție în alte țări. Ca urmare a creșterii producției în țările importatoare din faza de lansare, prețul bunului scade, iar exporturile țării de origine se reduc treptat.

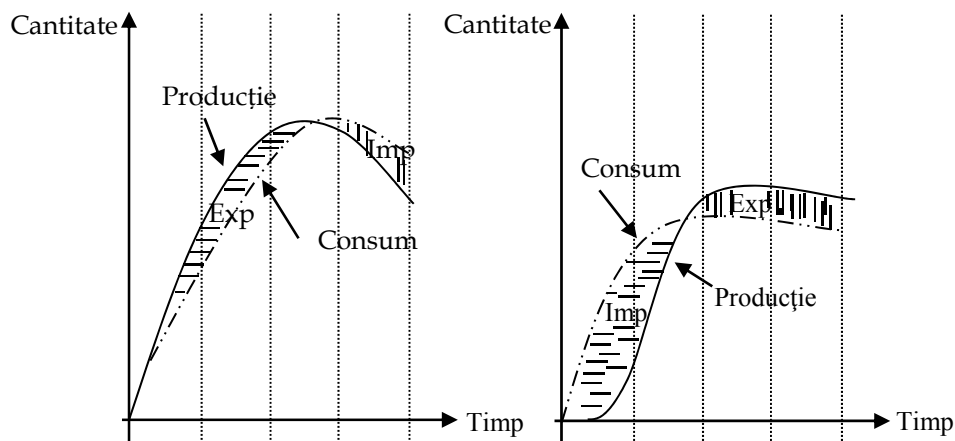
Când marfa în cauză ajunge în faza de maturitate se poate vorbi de o anumită standardizare a sa. Principala armă concurențială devine prețul, fapt care determină localizarea producției în țările cu cele mai scăzute

²⁷ O altă concluzie ce se poate desprinde de aici ar fi și aceea că odată cu ieșirea din ramură a unor firme, o parte din forța de muncă din țările dezvoltate va fi disponibilizată, justificând oarecum tendințele acestora de a promova o politică comercială protecționistă.

costuri de fabricație. Practic, este etapa în care țara inovatoare precum și celelalte țări dezvoltate își reduc exporturile, țările în curs de dezvoltare fiind cele care vor prelua această funcție.

În final, în faza de declin, țara inovatoare a produsului va ajunge în poziția de a-l importa urmând să-și concentreze eforturile în direcția realizării unui nou produs.

Figura 2.7. Ciclul de viață al produsului



a) pentru țara inovatoare

b) în cazul altor țări dezvoltate

(Sursa: apud Postelnicu, 1999: 102)

În legătură cu ciclul de viață a produsului facem precizarea că deși volumul vânzărilor este maxim în faza de maturitate a bunului, profitul înregistrează cele mai înalte valori între fazele de creștere și maturitate, urmând să scadă în timp. Foarte interesantă este și analiza ciclurilor de viață particulare pentru anumite produse. De exemplu, există așa-numitele produse „fără vârstă” (sarea, zahărul) în cazul cărora faza de maturitate este foarte lungă sau produse care, după o perioadă de câțiva ani reapar pe piață (elemente ce țin de modă) (Lendrevie, Lindon, 1990: 165). Cunoașterea tuturor acestor elemente permite țării inovatoare să facă o prognoză apropiată de realitate în privința intervalului de timp și a câștigurilor obținute din lansarea noului produs.

Referitor la Figura 2.7, desigur că putem reprezenta situația și pentru țările în curs de dezvoltare, diferența constând în faptul că acestea reușesc abia la sfârșitul fazei a treia (sau chiar la începutul fazei a patra) să producă mai mult decât consumă și astfel să exporte bunul în cauză.

2.3.4 Indicatori de comensurare a comerțului intra-ramură

Cei care au dezvoltat cel mai cunoscut indicator în acest sens sunt Herbert G. Grubel și Peter J. Lloyd și, asemănător cu Linder, aceștia susțin că modelul HOS se verifică doar vizavi de comerțul inter-ramuri (numit și comerț pe verticală), care se desfășoară preponderent între țări cu o înzestrare diferită de factori, presupunând schimbul de produse industriale cu produse primare. Pe de altă parte, schimbul intra-ramură (comerțul pe orizontală) are loc între țări asemănătoare ca dezvoltare și înzestrare cu factori și este format din produse (diferențiate), dar care aparțin aceleiași ramuri (Teulon, 1997: 29).

În vederea delimitării acelor ramuri în care acest tip de comerț este mai semnificativ, cei doi economiști australieni au propus un indicator de calcul: $GL = 1 - \frac{\sum_{i=1}^N \left| \frac{X_i}{X} - \frac{M_i}{M} \right|}{\sum_{i=1}^N \left| \frac{X_i + M_i}{X + M} \right|}$, unde X_i reprezintă exportul bunului i , iar M_i reprezintă importul aceluiași bun. Cu cât acest indicator are o valoare mai apropiată de 1, cu atât este mai puternic comerțul intra-ramură.²⁸

²⁸ Am realizat personal un astfel de studiu, prezentat la Workshop-ul studențesc cu titlul „Strategia relațiilor economice externe ale României în perspectiva aderării la U.E.” organizat de către Facultatea de Științe Economice a Universității de Vest din Timișoara, martie 2003. În urma studiilor realizate, am dedus că expresia indicatorului, așa cum este dată, este în măsură să reflecte intensitatea schimburilor intra-ramură. Impedimentul folosirii indicatorului a fost legată de gradul de agregare al produselor care intră în componența lui. În studiul amintit am folosit clasificarea produselor conform Nomenclatorului combinat, dar există riscul, dacă facem referire la o clasă de produse, să nu putem spune cu exactitate despre ce tip de bun este vorba. Se poate întâlni o situație în care se importă produse de bază aparținătoare unei ramuri și se exportă produse manufacturate. Mai poate fi vorba, în acest caz, de schimb intra-ramură în adevăratul sens al cuvântului? Noi credem că nu, iar soluția pe care o propunem este de a adânci analiza la nivel de subclase de bunuri. Propunem ca varianta luarea în calcul a importurilor și exporturilor conform clasificării S.I.T.C. la nivel de 3 cifre. Precizare: nu trebuie să trecem nici în extrema cealaltă, în care să analizăm comerțul exterior produs cu produs, pentru că valorile obținute ale indicatorului se disipează mult prea mult și este greu să caracterizăm schimburile intra-ramură.

2.4 Alte încercări de modernizare a teoriilor tradiționale

2.4.1 Teoria disponibilităților produselor pentru comerțul internațional

Această teorie, elaborată de Irving B. Kravis, susține că specializarea la export a unei țări se va face pe baza a patru factori: înzestrarea cu resurse naturale, importanța diferențierii produselor, progresul tehnic, respectiv politica comercială externă a statului în cauză (Sută & Sută-Selejan, 2003: 263). Gradul de noutate este adus mai ales de luarea în calcul a ultimilor trei factori, deoarece se poate explica de ce o țară este în măsură să exporte produse chiar mai scumpe decât cele ale partenerilor, fie datorită diferențierii produselor, a calității superioare sau a progresului tehnic încorporat.

2.4.2 Teoria cererii reprezentative de produse prelucrate²⁹

A fost elaborată de economistul suedez Staffan Burenstam-Linder (1961). El încearcă să găsească o explicație fluxurilor comerciale intrasectoriale. În opinia sa, vânzarea pe piețele străine a bunurilor prelucrate depinde în mare parte de asemănările dintre preferințele consumatorilor interni și cei străini. Firmele care sunt interesate să câștige de pe urma economiilor de scară și sunt în căutarea unei piețe străine pe care să exporte, se vor orienta spre acele țări în care preferințele potențialilor utilizatori se apropie de preferințele consumatorilor interni. Așa se explică de ce Japonia exportă Toyota în Germania și importă din această țară automobile marca BMW sau Mercedes (Miron, 2003: 79). Linder susține că modelul HOS rămâne valabil în cazul comerțului cu produse de bază, dar nu se mai verifică pentru comerțul cu produse prelucrate. Mai mult, în opinia sa, cu cât țările sunt mai asemănătoare ca nivel de dezvoltare (având un nivel apropiat al PIB-ului pe locuitor), fluxurile comerciale dintre ele, cu produse diferențiate, vor fi mai semnificative.

²⁹ Sau „teoria categoriilor de produse” după Ion Roșu Hamzescu, *op. cit.*, p. 80 și urm.

2.4.3 Teoriile neofactoriale

Ca urmare a concluziilor surprinzătoare aduse de studiul lui Vassilly Leontief, s-au conturat mai multe teorii bazate și s-au realizat mai multe studii empirice, menite să explice paradoxul Leontief. Teoriile neofactoriale se înscriu pe această traiectorie, susținând că există alți factori (în afară de capitalul fizic și forța de muncă necalificată), mai semnificativi, care explică modul în care o țară se specializează.

Există câteva ipoteze care stau la baza acestor teorii: cea a capitalului uman³⁰ și calificării forței de muncă; a cercetării și dezvoltării; respectiv a existenței economiilor de scară (Borkakoti, 1998: 292).

Referitor la capitalul uman³¹ și calificarea forței de muncă americană din ramurile exportatoare, aceasta era și mai productivă, dar și mai bine plătită (datorită calificării superioare) decât forța de muncă străină din ramurile importatoare concurente. În aceste condiții, diferite studii empirice au arătat că exporturile americane erau de fapt intensive în capital uman și forță de muncă înalt calificată.³²

Importanța cheltuielilor cu cercetarea asupra comerțului mondial a fost scoasă în evidență prin diverse studii empirice. În cadrul lor au rezultat valori ridicate ale coeficienților de corelație dintre cele două variabile. S-a putut desprinde concluzia că cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea constituie un „stoc de inovații” care asigură resursele pentru avantajul comparativ (Borkakoti, 1998: 300).

³⁰ Vom înțelege prin capital uman totalitatea cunoștințelor și abilităților dobândite prin educație și specializare și care sunt încorporate în posesorii forței de muncă. O contribuție remarcabilă la dezvoltarea gândirii economice în acest domeniu a avut-o Gary Becker. El prezintă care sunt consecințele investițiilor făcute în educația și pregătirea persoanelor. Efectele care pot fi observate sunt mai ales în șansele dobândirii unui loc de muncă și a câștigurilor obținute de indivizi. Pe baza studiilor realizate de Becker pot fi evaluate pe de o parte costurile cu educația tinerilor, dar pe de altă parte pot fi calculate și ratele de revenire, adică a profiturilor înregistrate în urma realizării acestor investiții. (Vezi Gary S. Becker, *Capitalul uman*, Ed. All, București, 1997 și Gary S. Becker, *Comportamentul uman. O abordare economică*, Ed. All, București, 1994.)

³¹ Vezi studiile realizate de P.B. Kenen și C.G. Haufbauer.

³² În susținerea acestei afirmații menționăm studiile realizate de Baldwin din 1971, Junz (1971), Stern (1976), Stern și Marskus (1981).

Argumentul economiilor de scară (interne)³³ susține că o economie cu o piață de desfacere mare poate să dețină avantaj comparativ spre deosebire de o economie mică, unde situația nu este atât de clară în privința câștigurilor. Trebuie să facem precizarea că elementul determinant al economiilor de scară nu îl constituie pur și simplu mărimea unei industrii, ci mai degrabă acest element trebuie completat cu producerea unor bunuri diferențiate, dar care să aibă la bază aceeași linie de producție (Borkakoti, 1998: 300). Din acest motiv, economiile mari sunt avantajate întrucât au capacitatea de-a obține o serie de bunuri finale, cât mai diferențiate. Spre deosebire de ele, economiile mici pot mai degrabă să obțină avantaje prin realizarea de produse standardizate, care la rândul lor sunt bunuri intermediare și pot fi folosite ca *input*-uri pentru diverse ramuri.³⁴

³³ Înțelegând prin acestea scăderea costurilor unitare odată cu creșterea producției.

³⁴ Vezi studiul lui Drèze din 1960, 1961 privind existența economiilor de scară în cazul țărilor mici.

CAPITOLUL 3

.....

DEFINIREA CONCEPTULUI DE COMPETITIVITATE

Termenul de „competitivitate” este folosit foarte des în prezent, atât în literatura economică, dar și în discursul oamenilor de stat, atribuindu-i-se foarte multe valențe (de exemplu: „România trebuie să devină mai competitivă pentru a putea face față statutului său, acela de membru al Uniunii Europene”, „România nu are suficient de multe bunuri competitive la export” ș.a.). De asemenea, autoritățile statale fundamentează o serie de politici și măsuri adoptate ca fiind menite să stimuleze competitivitatea.

În cele ce urmează, ne propunem să prezentăm principalele puncte de vedere cu privire la noțiunea de „competitivitate”, să le analizăm și să prezentăm opinia proprie cu privire la acest concept atât de controversat, întrucât, așa cum am mai spus, nu există un consens privind definiția sa. După cum afirmam și în partea introductivă, temă noastră de analiză este relativ nouă³⁵, apărută la începutul anilor '80 și pentru că poate reflecta

³⁵ În literatura de specialitate există studii (vezi în acest sens Daniel III Coldwell, „The Question of International Competitiveness” în *International Advances in Economic Research*, august 2000, USA) conform cărora se poate vorbi despre competitivitate la nivel internațional și în cazul modelelor tradiționale de comerț internațional și din această perspectivă nu ar fi vorba de un concept nou. Astfel, prin sporirea productivității factorului muncă (în cazul modelului ricardian) sau sporirea investițiilor în capitalul fizic și uman (modelul HOS) sau prin stimularea inovării (modelele neotehnologice) se poate ajunge la creșterea competitivității internaționale, în condițiile unei concurențe pure și perfecte și ale unui comerț liber. Una dintre cele mai cunoscute organizații care se ocupă de analiza competitivității națiunilor este *International Institute for Management Development* (IMD).

foarte multe fațete ale realității socio-economice, punctele de vedere vizavi de aria de acoperire a acesteia fiind destul de diferite. Pentru unii autori, competitivitatea se traduce într-o monedă națională puternică, în costuri reduse cu factorii de producție, în înzestrarea cu tehnologie ș.a. în timp ce, în alte cazuri, competitivitatea este asociată pur și simplu cu ideea de rivalitate între agenții economici.

Începem abordarea conceptului de competitivitate, făcând apel la definițiile întâlnite în câteva dicționare de referință. De exemplu, conform *Dicționarului explicativ al limbii române*, adjectivul „competitiv” provine din limba franceză de la termenul *compétitif*, și înseamnă:

- susceptibil de a suporta concurența;
- unde se poate concura, în care concurența este posibilă;
- (despre un produs) care, datorită calităților sale superioare, poate concura un alt produs similar; competițional.

În *Dicționarul de istorie economică* (Dobrescu et al., 2005), avantajul competitiv se definește astfel: „teorie contemporană a schimburilor externe ce constă în capacitatea actorilor economici de a se menține în competiția internă și internațională și de a obține avantaje economice din aceasta”.

Conform *Dicționarului de științe economice* (2006), competitivitatea este adesea analizată din perspectiva unei economii naționale și în legătură nemijlocită cu concurența internațională. Din acest punct de vedere, ea este definită ca „aptitudinea unei națiuni de a produce bunuri și servicii care fac față testului concurenței pe piețele internaționale și de a

Ideea larg răspândită în studiile lor este că deși analize asupra competitivității au apărut abia la începutul anilor '80, conceptul în discuție este rezultatul unui lung șir de idei și doctrine aparținând gândirii economice. Se poate porni astfel de la Adam Smith (prin identificarea pământului, capitalului, resurselor naturale și a muncii ca factori de producție), continuând cu David Ricardo (cu legea avantajului comparativ), cu gânditorii marxiști (care au subliniat importanța contextului sociopolitic în dezvoltarea economică), apoi cu Max Weber (care a stabilit o relație între valorile și credințele proprii și performanțele economice). Lista se continuă cu Joseph Schumpeter (care a subliniat rolul întreprinzătorului ca factor al competitivității), Peter Drucker (analizând conceptul de management), Robert Solow (care a relevat rolul educației, a inovației tehnologice și a *know-how*-ului în dezvoltarea economică) și Nicholas Negroponte (vizând informația ca factor principal al competitivității). Lista se termină cu Michael Porter care are meritul de a fi încercat să surprindă toți acești factori sub forma modelului „diamantului”, care îi și poartă numele.

spori simultan și în mod durabil nivelul de trai al populației” (Jessua *et al.*, 2006: 188 *apud* Tyson, 1992).

La modul cel mai generic, putem defini competitivitatea ca fiind „capacitatea persoanelor, firmelor, economiilor naționale, produselor, serviciilor etc. de a se menține în competiția internă și internațională și de a obține avantaje economice din aceasta” (Burnete, 1999: 130).

Departamentul pentru *Întreprinderi, Comerț și Ocupare al Marii Britanii* definește avantajul competitiv la nivelul unei firme ca fiind abilitatea ei de a produce mereu și profitabil bunuri și servicii pe care cumpărătorii doresc să le cumpere de la ei și nu de la concurenți (Garelli, 2006).

Din punctul nostru de vedere (Ban, 2005), teoria avantajului competitiv este cea care încearcă să explice dinamica fluxurilor comerciale internaționale considerând că elementele definitorii ale fenomenului sunt: concurența imperfectă și economiile de scară. În acest sens, unul dintre aspectele pe care le vom avea mereu în vedere, constă în faptul că avantajul competitiv este generat la nivelul firmelor și industriilor din cadrul unei națiuni. Plasând avantajul competitiv în categoria teoriilor avantajului absolut și comparativ, putem desprinde concluzia că acest concept este unul prin excelență microeconomic. Autorul teoriei avantajului absolut, preia de fapt modelul specializării muncii de la nivelul unei firme (producătoare de ace cu gămălie) și îl aplică la nivel de națiune. Pe baza acestor argumente, considerăm că la nivelul unei economii naționale, competitivitatea este suma performanțelor înregistrate la nivel microeconomic.

În literatura de specialitate termenul de competitivitate este folosit din două perspective: una macroeconomică, respectiv, cealaltă microeconomică, după cum se poate observa și din definițiile punctate anterior. Perspectiva macroeconomică se identifică de regulă cu competitivitatea internațională a unei economii naționale și vizează o serie de factori de influență care au în centrul lor prețurile produselor. Astfel, după unii autori (Boltho, 1996: 2), scopul politicilor macroeconomice este să asigure echilibrul intern și extern pe termen scurt, iar pe termen lung să conducă la creșterea cât mai rapid posibilă a nivelului de trai. Echilibrul intern presupune atingerea *nivelului ocupării depline*, iar cel extern se referă în

principal la o balanță comercială echilibrată. În acest context, competitivitatea ar fi cel mai bine reprezentată prin acel nivel al cursului de schimb real care, împreună cu politicile macroeconomice, asigură echilibrul general. Abordarea microeconomică măsoară competitivitatea unor produse sau a unor întreprinderi, prin prisma unor determinați nu neapărat bazați pe preț, ci pe alți factori care pot fi mai puțin cuantificați, cum ar fi concurența dintre companii.

Pe lângă cele două direcții anterior amintite, Siggel (2006) consideră că noțiunea de avantaj competitiv poate fi tratat și din punctul de vedere al altor criterii. Astfel, am putea încadra diversele studii din acest domeniu și pe abordări uni- versus multidimensionale; abordări statice versus abordări dinamice; respectiv abordări pozitive versus normative.

În lucrarea noastră vom analiza competitivitatea în principal la nivel macro- și microeconomic.

3.1 Abordări ale competitivității la nivel macroeconomic

În ultimii ani, o atenție deosebită a fost acordată conceptului de competitivitate macroeconomică, deși acesta este mai puțin clar definit decât la nivel microeconomic. Astfel de studii subliniază faptul că deși întreprinderile reprezintă adevăratele motoare ale competitivității, totuși guvernele modelează mediul în care cele dintâi operează, deci competitivitatea este în primul rând un atribut al națiunilor și nu al întreprinderilor.

Am putea grupa abordările de această natură în funcție de *modul* în care este definită competitivitatea și de *scopul* propus în determinarea ei.

Astfel, o primă interpretare dată competitivității la nivel macroeconomic este furnizată de *principalele organizații* care se ocupă de determinarea unui indice al competitivității și ierarhizarea economiilor naționale conform lui. Practic, metodologia respectivelor organizații se concentrează pe agregarea cât mai multor indicatori care reflectă performanțele din diverse sectoare ale economiei, în vederea oferirii unei imagini cât mai bune investitorilor despre climatul de afaceri al țării în cauză.

Una dintre cele mai mari instituții care se ocupă de măsurarea competitivității economice la nivel de țară, încă din anul 1979, este Forumul Economic Mondial (*World Economic Forum*, WEF). Organizația publică anual rapoarte cu privire la peste 100 de economii naționale al căror PIB cumulativ reprezintă peste 97% din PIB-ul mondial (Fendel & Frenkel, 2005: 29). Analizele publicate de WEF au la bază atât informațiile publice cu privire la activitatea de la nivel macroeconomic a unui stat, cât și informațiile culese prin intermediul unor sondaje realizate printre managerii întreprinderilor din fiecare țară. Până în 2004, ierarhizarea țărilor avea la bază doi indici de calcul ai competitivității (*Business (Current) Competitiveness Index*, elaborat de Michael Porter – care evaluează activitatea la nivel microeconomic și *Growth Competitiveness Index* – care ia în considerare evoluția activității economice la nivel macro). După acest an, *Forumul Economic Mondial* a trecut la agregarea indicilor în unul singur și anume: *Global Competitiveness Index*. Metodologia de calcul a indicelui este una foarte complexă. Mai întâi, se pornește de la definiția conform căreia „competitivitatea internațională reprezintă totalitatea factorilor, politicilor și instituțiilor care determină nivelul productivității unei țări” (Lopez-Claros *et al.*, 2007: 3), o economie mai competitivă fiind aceea care se va dezvolta mai rapid pe termen mediu și lung. Așa cum se poate observa, ideea centrală prin care se definește competitivitatea este *productivitatea*.

Determinarea efectivă a indicelui are la bază trei principii. Primul afirmă natura foarte eterogenă a determinantilor competitivității. Astfel, conform WEF, pilonii competitivității sunt în număr de nouă, ei fiind: instituțiile, infrastructura, stabilitate macroeconomică, sistemul de sănătate și educație la nivel primar, sistemul privind învățământul superior și formarea forței de muncă, eficiența piețelor (bunurilor și serviciilor, forței de muncă, financiare), înzestrarea tehnologică, mărimea și transparența piețelor, complexitatea mediului de afaceri și inovația.

Un al doilea principiu pornește de la ideea că dezvoltarea economică este un proces în trei etape, astfel: stadiul dezvoltării bazată pe *factori de producție*, stadiul dezvoltării bazată pe *eficiență* respectiv stadiul dezvoltării bazată pe *inovație*. În fine, ultimul principiu ia în considerare modul în care economiile trec de la un stadiu al dezvoltării la altul.

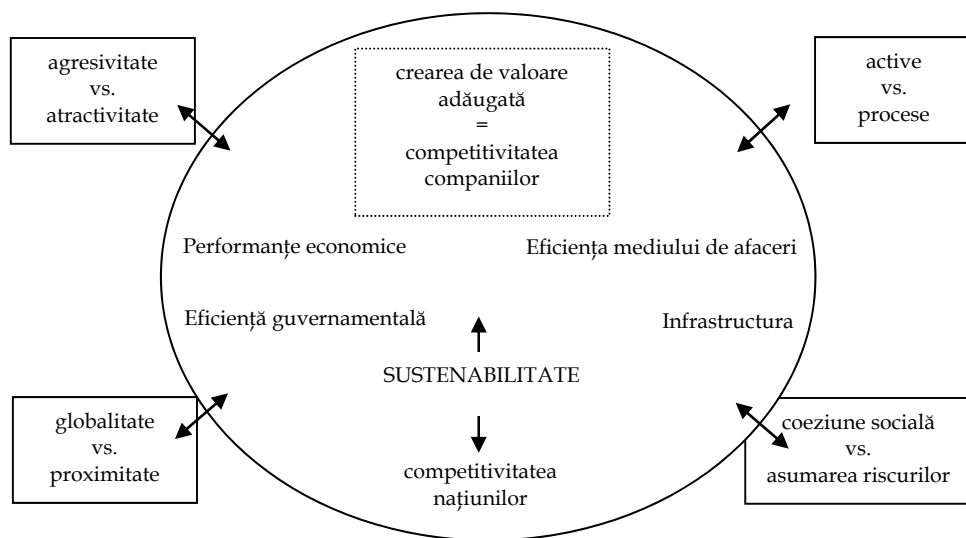
Conform valorilor indicelui global al competitivității pentru perioada 2006-2007, cele mai competitive țări sunt: Elveția, Finlanda, Suedia, Danemarca, Singapore, SUA, Japonia, Germania, Olanda, Marea Britanie (Lopez-Claros *et al.*, 2007).

Cealaltă organizație importantă, după *Forumul Economic Mondial*, care furnizează rapoarte cu privire la cele mai competitive națiuni este Institutul Internațional pentru Dezvoltare Managerială (*International Institute for Management Development*, IMD) care abordează competitivitatea dintr-o altă perspectivă. În sens restrâns, „competitivitatea analizează modul în care statele și întreprinderile își organizează totalitatea competențelor de care dispun, în vederea obținerii prosperității sau a profitului” (Garelli, 2006). Pentru că această definiție nu are în vedere contextul geografic, resursele naturale și sistemul legislativ proprii țării sau întreprinderii în cauză, este prezentată și o a doua abordare (mai largă) a competitivității. Conform ei, „competitivitatea unei națiuni reprezintă un domeniu al teoriei economice, care analizează faptele și politicile care modelează abilitatea unei țări de a crea și menține un mediu care să susțină crearea unei valori mai mari în cadrul întreprinderilor sale și o mai mare prosperitate pentru cetățenii săi” (Garelli, 2006). Competitivitatea nu poate fi considerată sinonimă cu „productivitatea” sau „profitul” pentru că trebuie avută în vedere și capacitatea națiunii de a asigura un sistem corespunzător de protecție socială, sănătate și infrastructură, precum și un sistem politic stabil. Astfel, vectorii competitivității, redați în Figura 3.1 sunt reprezentați prin următoarele relații bivalente: „proces și active; atractivitate și agresivitate; globalitate și proximitate; coeziune socială și asumarea riscurilor” (Folcuț, 2005: 114).

În privința celei dintâi bivalențe prin *agresivitate* înțelegem atitudinea unor țări de a realiza cât mai multe investiții în exterior și de exporta cât mai mult, strategie adoptată în special de țările din Asia de S-E. *Atractivitatea* presupune capacitatea de a atrage investiții străine directe, Irlanda și Singapore fiind un bun exemplu în acest sens. Deși agresivitatea este cea care poate duce la creșterea venitului național al unei țări, atractivitatea are avantajul că creează noi locuri de muncă și din acest

motiv țările ar trebui să aibă în vedere ambele aspecte pentru a deveni cât mai competitive. Conform Institutului pentru Dezvoltare Managerială, singura țară care a păstrat un echilibru între cele două trăsături este SUA.

Figura 3.1. Determinanții competitivității conform IMD



(Sursa: Garelli, 2006)

Al doilea cuplu de elemente este reprezentat de *proximitate* vs. *globalitate*. Economia de proximitate se referă la activitățile tradiționale din cadrul unei națiuni cum ar fi: manufactura, servicii sociale (de sănătate sau educaționale), activități administrative (ale guvernului sau justiției) sau activități destinate consumatorului (servicii post-vânzare). De regulă, ea are un caracter protecționist și costisitor. Economia globalității, în schimb, este în general mai competitivă și vizează activitatea companiilor care efectuează operațiuni peste hotarele țării și nu presupune ca producția să fie aproape de utilizatorul final.

A treia bivalență (*active* vs. *proces*) are în vedere faptul că unele țări se bazează mai mult pe înzestrarea lor în terenuri, populație și resurse naturale, fără a fi competitive (de ex. Brazilia, India, Rusia) în timp ce altele, sărace în resurse de acest gen, cum ar fi Singapore, Japonia sau Elveția se concentrează mai mult pe valorificarea unor procese de producție. De

regulă, cele din urmă sunt considerate mai competitive decât primele. Aceeași idee se regăsește și la Michael Porter care pune accentul pe factorii creați și nu pe cei moșteniți.

Asumarea riscurilor vs. coeziunea socială sunt alte două elemente care definesc competitivitatea unei țări. Din această perspectivă, este bine știut faptul că țările anglo-saxone au ca trăsături asumarea individuală a riscului, privatizarea, acordând o mai mică importanță sistemului de asistență socială – în timp ce țările europene pun un accent mai mare pe coeziunea socială și pe dezvoltarea sistemului de asistență socială.

Luând în considerare toate cele patru relații bivalente amintite, pot fi desprinse trei modele comportamentale ale națiunilor³⁶:

- Modelul Europei de Sud (Italia, Spania, Portugalia și economiile nou-industrializate) este caracterizat printr-o infrastructură relativ slab dezvoltată, un set nu foarte dezvoltat de reglementări ale mediului de afaceri, protecție socială, existența unei economii subterane și costuri scăzute ale forței de muncă. Este un sistem ce favorizează investițiile.
- Modelul Europei de Nord (Germania, Olanda, Austria, Elveția, Japonia, Taiwan) pune accentul pe stabilitate, consens social și reglementări stricte. El favorizează perspectiva pe termen lung.
- Modelul anglo-saxon (Marea Britanie, SUA, Canada, Singapore, Hong Kong) se caracterizează prin libertate ridicată a pieței, prin privatizare, flexibilitatea forței de muncă și un nivel ridicat al înclinației pentru risc. El favorizează spiritul antreprenorial.

În vederea atingerii și păstrării competitivității, cercetătorii de la IMD oferă un decalog al regulilor de aur ale competitivității (Garelli, 2006: 8) și anume:

- crearea unui mediu legislativ stabil și predictibil;
- construirea unei structuri economice flexibile și reziliente;
- investirea în infrastructura tradițională și tehnologică;
- stimularea acumulării individuale și a investițiilor domestic;

³⁶ O clasificare asemănătoare a țărilor este realizată de Albert, M. (1994) în lucrarea *Capitalism contra capitalism*, București: Ed. Humanitas.

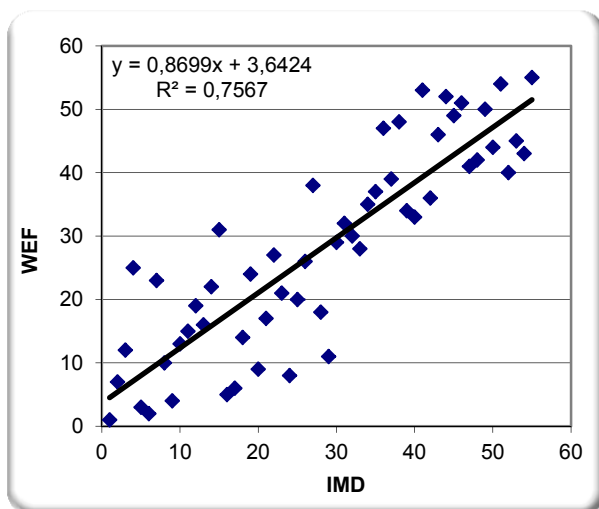
- dezvoltarea agresivității pe piețele internaționale în aceeași măsura ca și a atractivității față de investițiile străine directe;
- concentrarea pe calitate, viteză și transparență în serviciile oferite de guvern și administrații;
- menținerea unei relații corespunzătoare între nivelul salariilor, productivitate și impozitare;
- păstrarea unei structuri sociale moderne prin reducerea discrepanțelor salariale și prin consolidarea clasei de mijloc;
- investirea masivă în educație (mai ales în învățământul universitar) și în programe de perfecționare continuă a forței de muncă;
- crearea unui echilibru între economia de proximitate și cea de globalitate în vederea asigurării creării substanțiale de valoare adăugată simultan cu păstrarea sistemului de valori pe care îl doresc cetățenii.

Din punctul nostru de vedere toate cele zece reguli sunt extrem de importante și ele trebuie abordate simultan de către o țară și nu secvențial, pentru obținerea unor rezultate economico-sociale cât mai bune.

Pentru că studiile celor două organisme anterior prezentate dețin un loc dominant în ceea ce privește determinarea competitivității la nivel internațional, analizele lor influențează guvernele, investitorii și populația, motiv pentru care se impune o analiză asupra reprezentativității lor. Cu câteva excepții, modul în care țările sunt ierarhizate conform celor două institute diferă semnificativ. După cum se poate vedea în Figura 3.2 doar câteva țări din cele 55 analizate sunt pe linia de la 45°, cu toate că între cei doi indici există un coeficient de corelație ridicat (0,87).

De exemplu, la nivelul anului 2008, țările care au obținut același punctaj atât de către WEF, cât și de către IMD sunt SUA, Venezuela și Chile, iar restul au ocupat o poziție care poate diferi de la 18 de puncte (Coreea) până la 1 punct (Brazilia, Lituania, Slovacia, Spania). Țara noastră ocupă, în 2008, poziția 44 conform World Competitiveness Yearbook (IMD), și respectiv 74 conform Global Competitiveness Report (WEF).

Figura 3.2. Poziția a 55 de țări, în anul 2008, conform ierarhizării oferite de WEF și IMD



(Sursa: Reprezentare proprie pe baza clasamentelor oferite de WEF și IMD)

Au existat studii (Kaplan, 2003) care s-au ocupat de posibilele minusuri ale metodologiilor folosite de diverse organizații. Unul dintre ele vizează *tehnologia*. *Forumul Economic Mondial* a introdus în 2000 indicatorul numit *Technology Index* care ia în calcul cea mai mare valoare înregistrată de o țară fie în domeniu inovației din interiorul său, fie în cel al transferului de tehnologie, considerând că cele două fenomene sunt mai degrabă substituibile decât complementare. În plus, acest indice se calculează pe baza unor sondaje în rândul managerilor din diverse țări, fără a fi clar dacă întrebările astfel adresate au un caracter mai degrabă pozitiv sau normativ. Mai mult, o analiză a cheltuielilor cu redevențele, un indicator bun în privința transferului de tehnologie din străinătate, arată o foarte mare discordanță comparativ cu indicele prezentat anterior (Lall, 2001).

Un alt indicator care ridică probleme este așa-numitul *Start-Up Index*, care își propune să reflecte ușurința cu care iau naștere noile întreprinderi. Din punctul de vedere al *Forumului Economic Mondial*, noile întreprinderi apar, în principal, ca urmare a părăsirii celor vechi de către întreprinzătorii lor și înființării de noi entități purtătoare de noi tehnologii. În plus, și acest

indice se bazează pe răspunsurile la două întrebări legate de accesul noilor întreprinderi la capitalul financiar. Exclusiv pe baza acestui indicator, America de Sud de exemplu este poziționată mai bine decât Germania, Brazilia, Franța sau Portugalia (Kaplan, 2003). Cei doi indicatori prezentați reprezintă aproximativ o treime din întregul GCI și este greu de apreciat cât din schimbările anuale pe scara competitivității sunt datorate competitivității în sine, schimbărilor de metodologie sau lipsei de consistență a indicatorilor.

În ceea ce privește analizele IMD, este omis complet fenomenul importului de tehnologie, spre deosebire de WEF, iar modalitatea de agregare a variabilelor este problematică. De exemplu, variabilele calitative dețin o pondere de o treime, în timp ce cele cantitative două treimi, metodologia fiind absolut aleatoare.

Altfel spus, deși ambele organizații încearcă să ofere o imagine cât mai completă asupra a cât mai multor aspecte ce influențează competitivitatea unor națiuni, sunt aspecte importante ce țin de metodologia folosită care ne îndreptățesc să fim cel puțin suspicioși și să privim diverse rapoarte și ierarhii ca un punct de plecare și nu ca un adevăr absolut.

Pe lângă cele două organizații de profil (ambele cu sediul în Elveția), *Departamentul de Comerț și Industrie al Marii Britanii* (*Department of Business, Enterprise and Regulatory Reform*, BERR) publică, începând cu anul 1999, o serie de indicatori ai productivității și competitivității. Ei sunt mențiți să reflecte performanțele economiei naționale față de cele ale principalilor competitori, fiind grupați în cinci mari categorii: investiții, inovație, aptitudini, întreprinderi respectiv piețe concurențiale. După ce sunt determinați pe baza mai multor variabile, sunt agregați și prezentați sub forma unei ierarhii a economiilor naționale.

O altă organizație cu preocupări în domeniul competitivității internaționale este *Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică* (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD). Conform publicațiilor sale, noțiunea de competitivitate reprezintă: „capacitatea unei țări, de a produce bunuri și servicii care fac față testului concurenței internaționale și de a menține și mări simultan veniturile reale ale

cetățenilor săi, pe termen lung”. Toate acestea în condițiile unui comerț liber și ale unei concurențe perfecte (*fair market conditions*) (OECD, 1992). O definiție asemănătoare, după cum se poate observa, o regăsim și în *Dicționarului de științe economice* (Jessua et al., 2006), accentul punându-se pe cota de piață la nivel internațional, concomitent cu sporirea veniturilor reale ale populației, pe termen lung.

Comisia Europeană, în rapoartele sale înțelege prin competitivitate „niveluri de trai ridicate și în creștere în cazul unei națiuni sau grup de națiuni asigurate cu existența unui nivel cât mai scăzut al șomajului involuntar, având o bază sustenabilă” (European Commission, 1998). În acest context, unul dintre cei mai importanți factori ai competitivității îl constituie *adaptabilitatea* (European Commission, 1999). Ea reprezintă capacitatea unei țări de a acumula rapid și de a realoca resurse în cele mai noi oportunități, concomitent cu exploatarea avantajelor competitive existente. Din acest motiv, pentru ca o economie să se adapteze cât mai repede la schimbările tehnologice care survin și la gusturile consumatorilor, trebuie să combine stabilitatea macroeconomică cu mobilitatea microeconomică. Elementele luate în măsurarea competitivității sunt structura industrială, relațiile dintre industrii, creșterea economică și nivelul productivității, respectiv performanțele comerciale (European Commission, 2005: 10). Cu privire la acestea din urmă, facem precizarea că, din perspectiva rapoartele elaborate de Comisie, existența unui excedent sau deficit al balanței comerciale nu este catalogat drept competitivitate sau lipsă de competitivitate, ci se face apel la o serie de indicatori (cum ar fi avantajul comparativ aparent) care reflectă nu atât performanța absolută a relațiilor comerciale, cât mai ales performanțele relative. În studiul amintit se face o comparație cu privire la Triadă, afirmându-se că deși Europa a realizat un excedent comercial în acest context, ratele de creștere ale producției industriale și ale ocupării au înregistrat evoluții relativ slabe, situație care reflectă, de fapt, o lipsă de competitivitate.

Ideea unei balanțe comerciale excedentare o întâlnim și la Popescu (2001: 149), conform căruia avantajul competitiv reprezintă „excedentul monetar al încasărilor din export peste plățile pentru import ale unei țări”,

putând însă a fi exprimat și în unități fizice. Din această definiție înțelegem că existența unei balanțe comerciale excedentare pentru toate produselor sau pentru o anumită grupă de produse atestă existența avantajului competitiv. De exemplu, Italia nu confirmă definiția prezentată mai sus. Această țară, deși se confruntă cu un deficit cronic al balanței comerciale, înregistrează o creștere reală a venitului național. Or, așa cum se știe, avantajele din comerțul exterior au un impact puternic asupra creșterii avuției unei țări. Dacă Italia s-ar confrunta cu o lipsă de competitivitate în plan extern, înseamnă că acest lucru s-ar repercuta mai ales asupra nivelului de trai al populației sale.

Pe de altă parte, excedentul comercial se poate traduce printr-un export net de capital, aspect ce poate semnifica faptul că țara în cauză nu este suficient de atractivă pentru activități de producție. Deci, un volum mic al exporturilor poate arăta că economia respectivă nu este competitivă la nivel internațional, dar și faptul că a avut loc un influx de capital tocmai pentru că ea este considerată atractivă pentru producție. Mai mult, dacă excedentul comercial al unei țări depășește anumite limite, pot apărea conflicte cu partenerii de comerț. Pe termen scurt, cererea internațională este relativ inelastică și exporturile mai mari ale unui stat vor deveni importuri mari ale altor țări, acest fenomen putând conduce la contramăsuri din partea celorlalte economii participante la comerțul mondial. Prin urmare, suntem de părere că nu putem măsura competitivitatea unei țări doar prin prisma excedentului balanței comerciale.

Pentru că în literatura de specialitate este des întâlnită opinia conform căreia competitivitatea internațională este reflectată printr-o balanță comercială excedentară, dorim să ne oprim acum asupra a două studii de caz privind relația competitivitate – exporturi. Lipsey și Kravis (1985) au realizat câteva studii interesante privind presupusa pierdere în competitivitatea Statelor Unite, văzută prin prisma reducerii relative a exporturilor acestei țări. Cei doi cercetători precizează foarte clar că, deși ponderea exporturilor americane în cele mondiale a scăzut în perioada 1957-1977 cu peste 40%, ponderea exporturilor firmelor multinaționale americane din întreaga lume a înregistrat o creștere. În timp ce ponderea

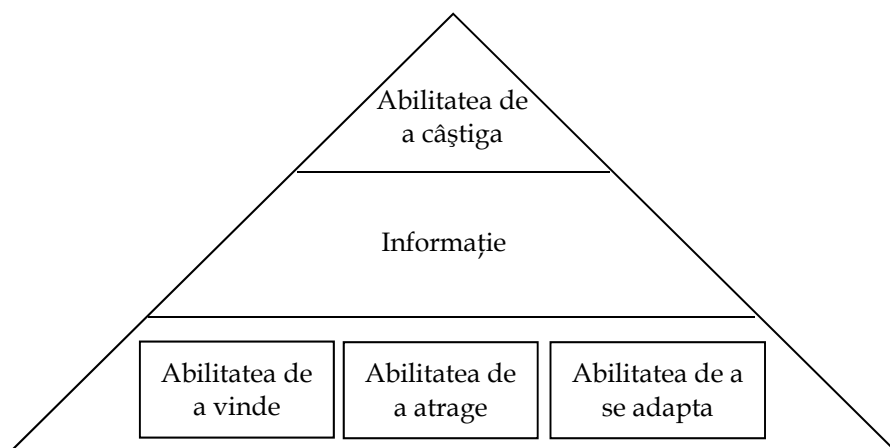
exporturilor având Statele Unite ale Americii ca origine reflectă competitivitatea americană – determinată de caracteristicile economiei americane – ponderea companiilor americane în exporturile mondiale reflectă competitivitatea acestora din urmă, determinată de capacitățile lor manageriale și tehnologice, indiferent unde ar fi localizată producția. Datele statistice aferente celor 20 de ani arată că în timp ce ponderea exporturilor companiilor multinaționale-mamă din SUA în exporturile mondiale a scăzut (având totuși o scădere relativ mai mică decât a exporturilor tuturor firmelor de pe teritoriul SUA), ponderea exporturilor filialelor acestor companii, aflate în străinătate, a înregistrat o creștere substanțială. Studiul face trei tipuri de comparații. Prima se referă la exporturile din SUA realizate de multinaționale, comparativ cu restul firmelor americane. Prin prisma acestei paralele, firmele multinaționale dețineau un avantaj comparativ în anul 1977 în domeniul echipamentelor de transport, respectiv un dezavantaj comparativ în produse alimentare și chimice. A doua comparație este realizată între exporturile filialelor americane din străinătate și exporturile firmelor din țările gazdă. La acest capitol, firmele americane dețineau un avantaj comparativ în domenii cum ar fi: autovehicule, produse chimice și echipamente de transport și un dezavantaj relativ în produsele alimentare și metale. Un al treilea indicator, care să reflecte competitivitatea firmelor multinaționale și avantajul lor comparativ, l-a reprezentat exporturile firmelor americane, indiferent de localizarea lor. Din acest punct de vedere, modificările nu au fost substanțiale. Concluzia celor doi economiști amintiți a fost că se poate vorbi de o pierdere substanțială a avantajului comparativ pentru SUA ca țară în domeniul metalelor, dar că acest declin nu s-a datorat deficiențelor în managementul american sau în pierderea supremației tehnologice a Statelor Unite, ci diminuării a avantajului relativ al acestei țări, din perspectiva *localizării* producției.

Un al doilea studiu al celor doi cercetători, Lipsey și Kravis (1986), pe aceeași temă a întregit imaginea privind competitivitatea SUA. Din punctul lor de vedere trebuie făcută o distincție clară între factorii care determină competitivitatea unei țări din perspectiva localizării producției și factorii

care determină competitivitatea firmelor. De exemplu, există factori (investiții în cercetare-dezvoltare sau perfecționare tehnică și managerială) care, deși conduc la creșterea competitivității firmelor, nu duc neapărat la un avantaj competitiv al țării în care firmele își au originea.

Tot la nivel macroeconomic, o altă contribuție cu privire la definirea competitivității îi aparține lui Harald Trabold (1995). El privește competitivitatea sub forma a patru caracteristici: abilitatea de a *vinde*, abilitatea de a *atrage*, abilitatea de a se *adapta* și abilitatea de a *câștiga*. Legătura dintre aceste elemente este următoarea (vezi Figura 3.3):

Figura 3.3. Ierarhia competitivității economice naționale



(Sursa: Trabold, 1995: 182)

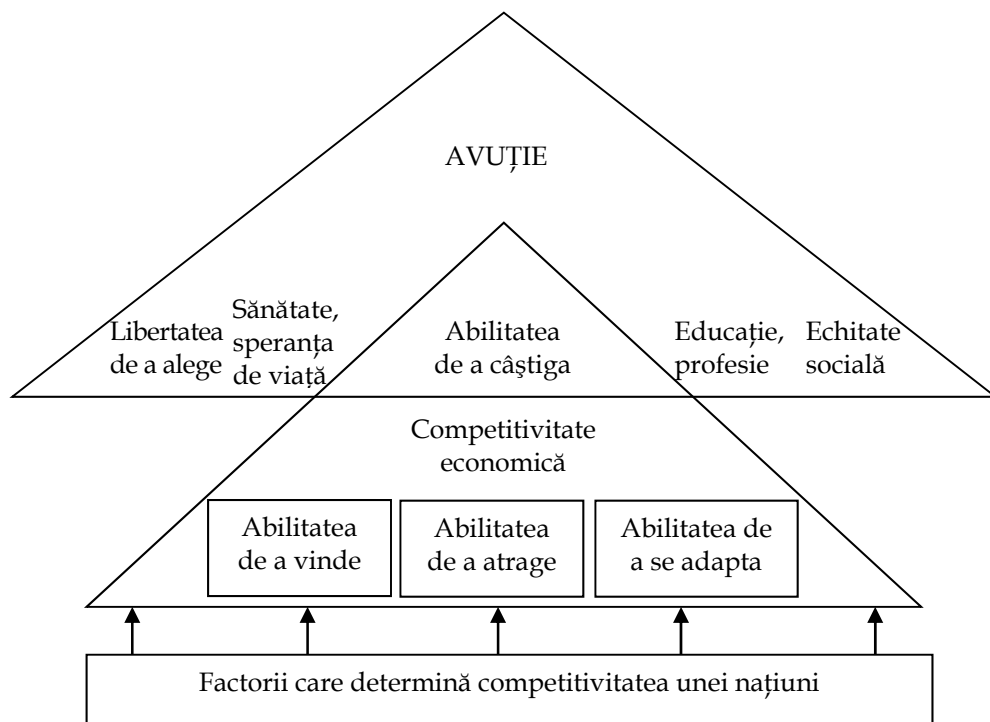
Așa cum se poate observa în Figura 3.3, dintre cele patru caracteristici ale competitivității, abilitatea de a câștiga este cel mai general indicator al competitivității unei națiuni, în timp ce celelalte trei forme reprezintă de fapt factorii care o determină. Forma cea mai cunoscută în care ar putea fi evaluată abilitatea de a câștiga este PIB-ul/locuitor. Dar, mai presus decât averea *per se*, se află capacitatea unei țări de a crea acea avere, pentru că ea permite perpetuarea bunăstării în situația în care averea existentă se pierde.³⁷ În această ordine de idei, pentru a face predicții privind competi-

³⁷ Idee pe care o regăsim și la Porter în ceea ce privește înzestrarea unui stat cu factori de producție. El susține că o importanță mai mare decât factorii de producție *moșteniți* o au cei *creați*.

tivitatea unei economii naționale, este mai potrivit să se evalueze investițiile în tehnologie și în educație tocmai pentru că tehnologia și informația acumulată în capitalul uman sunt substituenții viitori ai avuției prezente.

Dar, din punctul de vedere al lui Trabold, încercarea de definire a competitivității unei națiuni, doar prin prisma unor factori economici ar fi prea limitată, impunându-se luarea în considerare și a elementelor de *natură socială* ale unei țări.

Figura 3.4. Competitivitatea socio-economică a unei țări



(Sursa: Reiljan et al., 2000:28)

De aceea, considerăm că este necesară și analiza unor elemente cum ar fi: nivelul de educație, sistemul de valori, gradul de ocupare ș.a., toate acestea influențând nemijlocit competitivitatea unei națiuni. Astfel, pentru a se vorbi de competitivitatea unei națiuni în adevăratul sens al cuvântului se impune luarea în considerare atât a aspectelor *economice*, cât și a celor *sociale*, așa cum se poate observa în Figura 3.4. Astfel, după ce s-a atins un anumit

nivel al performanțelor economice, ele trebuie neapărat completate cu elemente ce țin de viața socială: sănătate, educație, justiție, respectarea libertăților omului ș.a. pentru a se ajunge la *avuție* în adevăratul sens al cuvântului.

Un alt economist preocupat de analiza competitivității internaționale a națiunilor este Karl Aiginger din cadrul *Institutului Austriac de Cercetări Economice* (*Austrian Institute of Economic Research*, WIFO). El pornește de la ideea că scopul unei națiuni este să creeze cât mai multă bogăție cetățenilor săi. Bogăția este văzută, în abordarea sa, ca o funcție de trei elemente principale (care la rândul său au o serie de alți determinanți): consumul, reușitele din planul social și mediul înconjurător (Aiginger, 1998: 162). Din punctul său de vedere, cei doi termeni: *avuția* și competitivitatea unei națiuni diferă nu prin semnificația lor, ci prin contextul în care sunt utilizați. Competitivitatea este folosit pentru a releva mai degrabă performanțele relative ale unor țări, în timp ce *avuția* se referă la utilizarea optimă a resurselor din cadrul unei singure națiuni. El sugerează următoarea definiție: „Competitivitatea unei națiuni este abilitatea de a vinde suficient de multe bunuri și servicii pentru a satisface inclusiv cererea externă, la prețurile factorilor [...] în condiții economice, sociale și de mediu satisfăcătoare pentru cetățenii săi.”³⁸ Altfel spus, când se vorbește despre competitivitate trebuie avut în vedere atât situația balanței comerciale, nivelul prețurilor și costurilor cu forța de muncă dar și ratele de creștere economică. În lucrările sale mai recente, Karl Aiginger scurtează definiția dată competitivității la „capacitatea de a crea *avuție*” (Aiginger, 2006: 66), dar aprofundează modul în care ea este evaluată, afirmând că trebuie văzută atât ca proces, cât și ca rezultat. Astfel, competitivitatea poate fi comparată cu o monedă, o față a ei fiind reprezentată de *competitivitatea-rezultat* evidențiată în elemente cum ar fi: PIB-ul pe cap de

³⁸ Pe aceeași linie se înscriu și alte studii ale lui Aiginger care au avut drept scop determinarea competitivității Austriei și Elveției. Vezi în acest sens: Karl Aiginger, „Die Wettbewerbsfähigkeit von Nationen: theoretische Konzepte und ihre Anwendung auf Österreich und die Schweiz”, studiu prezentat la conferința *Die Neuordnung der europäischen Wirtschaft. Herausforderungen an Wirtschaftspolitik und Unternehmensführung. Zwischenbilanz aus Schweizer und Österreichischer Sicht*, Johannes Kepler Universität, Linz, 1995.

locuitor, un set de indicatori sociali și, respectiv, un set de indicatori ecologici. Cealaltă față a monedei, *competitivitatea-proces* are la bază capitalul fizic, munca, progresul tehnic, instituțiile, încrederea (Aiginger, 2006: 163).

Mergând pe aceeași linie, unii autori români (Tobă, 2004: 26) sunt de părere că pe lângă competitivitatea-proces și competitivitatea-rezultat, trebuie avută în vedere și *competitivitatea-potențial*³⁹. Astfel, pentru o națiune este mai important să fie capabilă de a crea bogăție, chiar dacă nu este extrem de bogată la un anumit moment în timp. Pentru ca o țară să fie competitivă, trebuie să ia în considerare nu doar îmbunătățirea unor rezultate strict economice (creșterea nivelului PIB-ului/locuitor, reducerea ratei inflației și a șomajului), ci și crearea unor condiții propice pentru dezvoltare cum ar fi: reducerea corupției, a birocrăției, flexibilizarea și adaptarea procesului de învățământ, realizarea reformei juridice, promovarea unei imagini pozitive a țării (Tobă, 2004: 109).

Punctele de vedere prezentate până aici în lucrarea noastră gravitează, în principal, în jurul noțiunilor de productivitate, a cotelor în creștere la export și, respectiv, rate înalte de creștere a producției interne. În lucrările lui Sorin Burnete (1999) întâlnim o perspectivă globală care cuprinde toate elementele menționate. Conform lui, termenul „competitivitate” suportă cel puțin două abordări. În primul rând, aceasta reprezintă o chestiune de *eficiență relativă*, care poate fi măsurată pe baza nivelurilor de performanță cum ar fi: nivelul productivității, creșterea acesteia, nivelul de trai etc. Dintr-o altă perspectivă, competitivitatea apare ca o reflectare a performanțelor relative în comerțul internațional, măsurate fie pe baza cotelor deținute pe piețele de export, fie a gradului de pătrundere al importului sau a unui indicator al avantajului comparativ⁴⁰.

Aparent, am putea spune că, din cele prezentate, am epuizat toți factorii determinanți ai competitivității. Dar, există studii care susțin că la baza avantajului competitiv al națiunilor stă *factorul etic* concretizat într-o

³⁹ Practic ideea este preluată din studii mult mai timpurii cum ar fi Buckley *et al.* (1988, 1990). Vezi în acest sens subcapitolul următor.

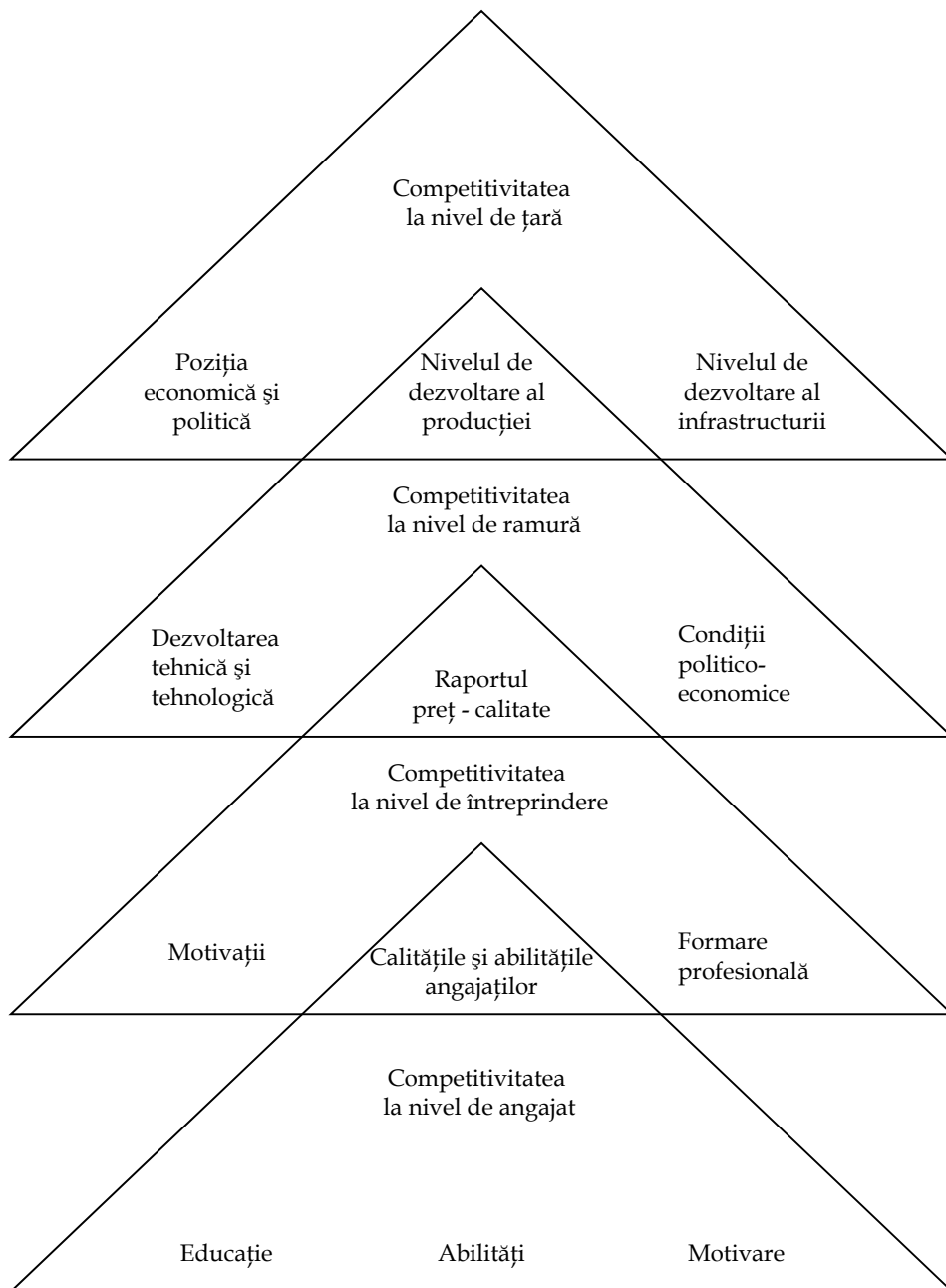
⁴⁰ Dăianu și Vrâncanu (2002) în cartea *România și Uniunea Europeană. Inflație, balanță de plăți, creștere economică*, abordează avantajul competitiv prin prisma unor indicatori ai avantajului comparativ, în special prin folosirea RCA (*revealed comparative advantage*).

mai corectă distribuire a bunurilor în societate, o guvernare mai bună, o mai strânsă cooperare socială, respectiv o realizare eficientă a îndatoririlor pe care le are fiecare actor economic (Donaldson, 2001). Distribuirea corectă a bunurilor are ca efect creșterea productivității angajaților. O guvernare „mai bună” se referă de fapt la o guvernare mai democratică, în care drepturile și libertățile omului să fie respectate. În ceea ce privește ultimul element (de ordin etic), el se referă la o serie de responsabilități pe care cetățenii, indiferent de calitatea în care se află, ar trebui să și le asume. Între acestea se numără: respectul pentru proprietatea intelectuală, implicarea pe piețe cu concurență cât mai apropiată de cea perfectă și evitarea monopolurilor, evitarea nepotismului, oferirea de informații corecte actorilor pieței, respingerea mitei, respectul pentru mediul înconjurător, respectarea promisiunilor etc. Respectarea tuturor acestor factori etici ar duce la o stare de echilibru pareto-optimală, în care ar putea fi atins nivelul maxim de competitivitate al unei națiuni. Suntem de acord cu abordarea lui Thomas Donaldson, deși ne întrebăm dacă factorul etic îl determină pe cel economic sau viceversa. Probabil că răspunsul cel mai potrivit la o astfel de problematizare ar fi că eticul determină economicul și economicul determină eticul, fără a putea afirma, însă, cu certitudine, care factor stă la baza acestui lanț determinist. În altă ordine de idei, dacă am porni de la premisa lui Donaldson, la nivel internațional, se impune respectarea cerințelor anterior amintite de către toți actorii economici pentru că în caz contrar, de cele mai multe ori s-ar putea ca un comportament etic al unui pion să se transforme într-un dezavantaj competitiv al său de pe urma căruia să profite ceilalți. Altfel spus, suntem de părere că scenariul propus de autorul articolului intitulat sugestiv „The Ethical Wealth of Nations” ar fi de dorit (poate ar fi chiar varianta ideală), dar nu este realist în condițiile unor norme etice ce diferă în funcție de popor, religie, cultură și în condițiile în care scopul ultim este câștigul individual.

O altă interpretare a competitivității la nivel macroeconomic este cea care reprezintă o *agregare a conceptului de la nivel microeconomic*. Conform ei, o economie este competitivă dacă posedă un număr suficient de mare de companii și / sau industrii competitive la nivel internațional.

Considerăm că una dintre cele mai reprezentative legături între formele competitivității economice este dată de reprezentarea din Figura 3.5.

Figura 3.5. Legătura dintre competitivitatea entităților economice, la diverse niveluri



(Sursa: Reiljan et al., 2000: 24)

Astfel, fiecare companie, luând ca date abilitățile fiecărui angajat, cu ajutorul sistemului motivațional și a programelor de formare încearcă să sporească mereu competitivitatea angajaților și, indirect, a întreprinderii, stabilind un raport corespunzător preț-calitate pentru bunurile și serviciile pe care le produce. Din punctul de vedere al competitivității unei ramuri industriale, pe lângă performanțele la nivel de firmă, trebuie să se ia în considerare și dezvoltarea tehnică și tehnologică din cadrul industriei, precum și climatul politico-economic în care ea își desfășoară activitatea. Competitivitatea industriei, la rândul său, este determinată de nivelul de creștere a producției sale. Acest din urmă nivel, alături de poziția economică deja cucerită și cu nivelul de dezvoltare a infrastructurii determină competitivitatea unei națiuni.

Michel Didier (1998) vede competitivitatea ca una dintre principalele măsuri (pe lângă devalorizarea monedei naționale, protecția și subvenționarea unor industrii) care pot fi luate pentru a restabili echilibrul extern, dacă acesta s-a soldat cu un deficit. Prin investiții în tehnologie se urmărește competitivitatea sectorului productiv în condițiile în care toți actorii economici de la stat la muncitori, depun eforturi în acest sens. Economistul francez oferă chiar și o ecuație (Didier, 1998: 188) a competitivității și anume:

$$\text{Competitivitatea unei națiuni} = \text{Inițiativa și rigoarea producătorilor din întreprinderi} + \text{Eficacitatea administrației} + \text{Disciplina muncitorilor.}$$

Practic și această abordare are ca element central ideea de productivitate cu scopul echilibrării balanței comerciale.

Desigur că, după întreaga prezentare realizată de noi, am putea ridica o serie de întrebări de tipul: „Este competitivă o țară ce se confruntă cu creșterea ponderii exporturilor sale în exporturile lumii?” sau „Poate fi definită competitivitatea unei țări prin prisma costurilor scăzute cu forța de muncă?” etc. La fiecare din aceste probleme putem găsi atât exemple cât și contraexemple, lucru care ne îndreptățește să afirmăm că teoria avantajului competitiv este una foarte complexă și necesită adaptări la contextul mondoeconomic, mereu în schimbare. Când ne referim la contextul mondoeconomic mereu în schimbare avem în vedere anumite mutații tot

mai evidente care schimbă raporturile de forțe la nivel internațional. Schimbul de mărfuri a devenit important între țările înzestrate cu aproximativ aceeași factori de producție. Apoi, dezvoltarea piețelor naționale financiare și legătura acestora cu cele internaționale face posibilă accesul relativ ușor la capital. Circulația informației este din ce în ce mai rapidă, iar caracterul de noutate al unui produs se perimează cu ușurință. În astfel de condiții, chiar dacă o țară deține avantaje (competitive) acestea sunt cel mai adesea de scurtă durată, dacă nu există o preocupare activă pentru menținerea și dezvoltarea lor.

În subcapitolul care urmează vom studia teoria avantajului competitiv, insitând pe abordarea lui Porter, lucrările lui fiind considerate un reper atunci când se discută despre competitivitate.

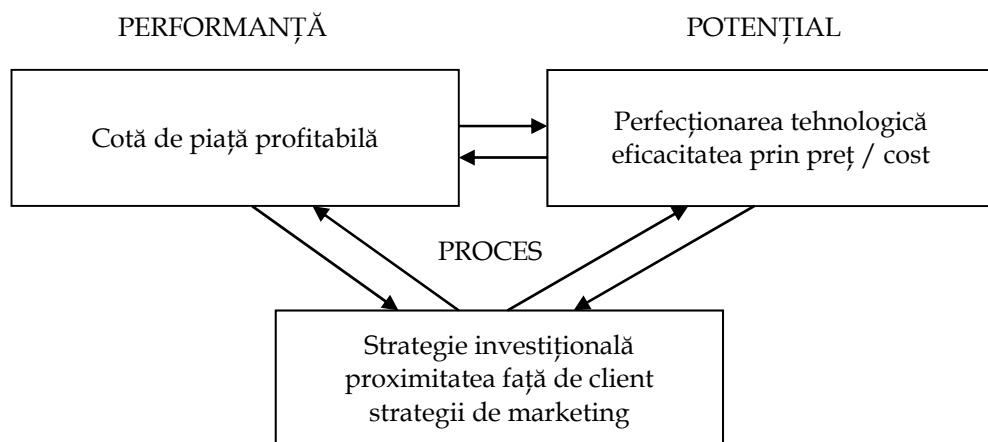
3.2 Abordări ale competitivității, la nivel microeconomic

Una dintre primele, dar și una dintre cele mai bine argumentate analize ale competitivității (Buckley *et al.*, 1988) relevă importanța delimitării nivelului la care are loc studiul avantajului competitiv atunci când se dorește definirea și măsurarea sa și anume: la nivelul unei economii naționale, al unei industrii, întreprinderi sau al unui produs. Pentru fiecare caz în parte, noțiunea de competitivitate ar trebui văzută din trei perspective, esențiale pentru ca ea să fie abordată satisfăcător. Astfel vorbim despre competitivitate *ca performanță*, *ca potențial* respectiv *ca proces* și în funcție de aceasta, putem trece la măsurarea efectivă a sa. Legătura dintre cele trei elemente este redată în Figura 3.6.

Conform figurii, avantajul competitiv la nivel de firmă poate fi corect cuantificat doar atunci când se iau în considerare toate fațetele sale: *performanță*, *proces* respectiv *potențial*. Ca indicator de măsurare a competitivității-performanță, autorul consideră ca fiind adecvată cota de piață, dar obținută în condițiile unei profitabilități cel puțin egală cu media din industria respectivă și care să implice ideea de *sustenabilitate*. Cu toate că potențialul este greu de măsurat, un indicator relevant ar fi capacitatea firmei de a crea noi produse și procese prin investiții în tehnologie și printr-o planificare

adecvată a costurilor și prețurilor pe termen lung. Dar, la rândul său, potențialul poate fi transpus în performanțe, doar prin strategii manageriale corespunzătoare privind investițiile, internaționalizarea producției, distanța față de client etc.

Figura 3.6. Indicatori de măsurare a competitivității la nivel de firmă



(Sursa: Buckley *et al.*, 1988: 197)

Același grup de autori mai fac o delimitare foarte importantă între competitivitate și eficiență. Dacă prin eficiență se înțelege alocarea optimă a resurselor pentru obținerea rezultatelor dorite, competitivitatea este un termen care pe lângă *eficiență* include și ideea de *eficacitate*. Aceasta din urmă presupune stabilirea corectă a scopurilor, altfel spus ea *stabilește corect și țintele* care urmează a fi atinse și mijloacele de atingere a lor (Buckley *et al.*, 1988: 195).

În acest punct al analizei noastre, dorim să insistăm asupra relației dintre eficiență – rentabilitate – competitivitate și să prezentăm un punct de vedere avizat în acest domeniu, pe care apoi să-l comentăm. Într-un sens larg, eficiența reflectă „orice relație între efecte și eforturi” (Popescu, 2002: 424), chiar dacă efectele sunt mai mici decât eforturile, condiția absolută a eficienței fiind obținerea de utilitate. Conform opiniei aceluiași autor, rentabilitatea – noțiune caracteristică și ea economiei marfare, la fel ca eficiența – desemnează acea situație pentru care efectele depășesc

eforturile (Popescu, 2002: 425). În acest context, competitivitatea reprezintă „capacitatea unei firme de a produce mărfuri comparabile calitativ cu ale celorlalți competitori și de a fi rentabilă” (Popescu, 2002: 426). Suntem de acord cu faptul că rentabilitatea reprezintă condiția rentabilității, dar considerăm că trebuie avute în vedere cel puțin următoarele aspecte și anume: „Cum (prin ce mijloace) se obține rentabilitatea?”, „La ce nivel de rentabilitate se face referire (scăzută, medie, ridicată)?” și „Care este durata de timp pentru care firma în cauză trebuie să demonstreze că are capacitatea de-a face față concurenței și de-a obține avantaje din aceasta?”. Vom vedea în subcapitolele următoare că un proces de producție care are la bază utilizarea unor factori de producție moșteniți nu poate fi considerat unul competitiv, el trebuind să se bazeze mai degrabă pe factori creați, noi, regenerabili. De asemenea, suntem de părere că, din punct de vedere valoric, raportul venituri/cheltuieli trebuie să fie unul cât mai ridicat, peste nivelul mediu, comparativ cu competitorii aflați pe aceeași piață. Nu în ultimul rând, competitivitatea cuprinde ideea de performanță în timp și nu doar realizări sporadice, cu caracter întâmplător.

Odată făcute aceste precizări, dorim să ne axăm în continuarea analizei noastre asupra unei lucrări de mare anvergură, care s-a preocupat foarte temeinic de analiza competitivității la nivel microeconomic; cea a lui Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*. Cu privire la cartea anterior amintită, întâlnim trei curențe de abordare a competitivității internaționale. Cel dintâi este alcătuit din analize ale căror autori își prezintă propriul punct de vedere, independent de teoria avantajului competitiv al lui Porter, al doilea este reprezentat de studii care se centrează în jurul paradigmei amintite și pe care o susțin, iar a treia direcție este formată din opoziții lui Porter, articolele lor limitându-se uneori doar la prezentarea lacunelor lucrării anterior menționate.

3.2.1 Teoria lui Porter privind avantajului competitiv al națiunilor

După cum afirmam, unul dintre cei mai cunoscuți economiști care s-a preocupat de tema avantajului competitiv este Michael E. Porter. Lucrarea sa de căpătâi: *The Competitive Advantage of Nations*, apărută în anul 1990, are

ca merit principal sistematizarea, în cadrul unui model, a câtorva dintre cei mai importanți factori de influență ai competitivității. Cu toate că au existat studii despre competitivitate și factorii determinați ai acesteia înainte de apariția cărții lui Porter, ei nu au fost structurați și corelați atât de bine pe cât a făcut-o el. Faptul că vorbim despre o carte intitulată *Avantajul competitiv al națiunilor* într-o secțiune despre competitivitate la nivel microeconomic, poate părea cel puțin neobișnuit. Studiul lui Porter poartă denumirea menționată anterior, dar din analiza lui reiese faptul că autorul este preocupat preponderent de competitivitatea anumitor industrii din cadrul unor națiuni. Rolul guvernului ca actor principal în modelarea competitivității naționale este amintit în treacăt, iar pentru model, așa cum se va vedea în paragrafele următoare, statul nu este decât un factor exogen. Cu alte cuvinte analiza lui Porter este una mai degrabă microeconomică, deși ambiția lui este aceea de a schița un diamant la nivel național.⁴¹ Pe de altă parte, abordarea lui se justifică, dat fiind că Michael Porter are, în spate o pregătire ce ține mai mult de practică (management) și nu de teoria economică. De altfel, toate cărțile care au precedat-o pe cea din 1990 vizează domeniul strategiilor manageriale pe care firmele trebuie să le adopte pentru obținerea unei poziții competiționale cât mai bune (*vezi, Competitive Strategy* în acest sens).

Pentru noi, prezintă importanță studiul analizei la nivel unei economii naționale și, respectiv, la nivel de industrie (Ban, 2010). Din acest motiv, prima abordare am inclus-o la aspecte de ordin macroeconomic, iar pe cealaltă am asimilat-o microeconomiei. Practic, studiul proceselor și fenomenelor economice la nivel de ramură economică ține mai mult de mezoconomie, dar în literatura de specialitate el este asimilat, fie macroeconomiei, fie microeconomiei. Noi am considerat potrivit să o includem în cea de-a doua categorie.

În cele ce urmează, vom trece la expunerea principalelor idei regăsite în lucrarea lui Porter. Conform opiniei acestui autor, se impune elaborarea unei noi teorii care să treacă dincolo de avantajul comparativ pentru a explora avantajul competitiv al națiunilor: „Ea trebuie să fie rodul unei

⁴¹ Menționăm faptul că, pornind de la diamantul lui Porter și de la externsiile sale, am publicat un studiu în acest sens (Postelnicu & Ban, 2010) tocmai din dorința de a vedea modul în care poate fi reprezentată competitivitatea la nivel național.

concepții superioare privind competiția, care să includă segmentarea piețelor, diferențierea produselor, diferențele tehnologice și economiile de scară” (Porter, 1990: 20).

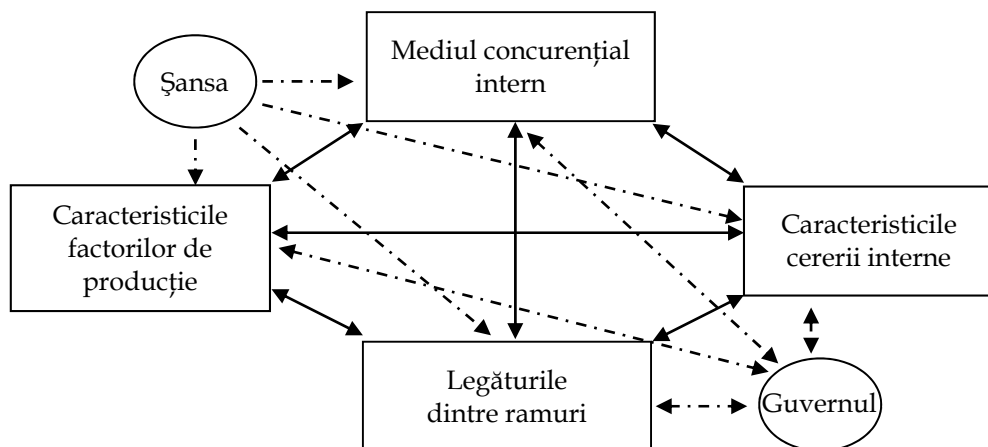
Porter afirmă că este de la sine înțeles că nici o țară nu poate fi un exportator net în toate grupele de produse. Tocmai din acest motiv, comerțul internațional este cel care oferă posibilitatea creșterii productivității naționale eliminând necesitatea ca respectiva țară să-și producă singură toate bunurile de care are nevoie. Specializarea trebuie să se realizeze în domeniile în care națiunea este relativ mai productivă și să se importe mărfurile pentru care țara în cauză este mai puțin productivă, comparativ cu partenerii străini. Astfel, are loc o creștere a productivității medii naționale (Porter, 1990: 7). Trebuie, de asemenea precizat faptul că, în opinia sa, avantajul național competitiv reprezintă acele „caracteristici decisive ale unei țări care permit firmelor sale să creeze și să susțină avantaje competitive (concurențiale) în anumite sectoare” (Cojanu, 1997: 45).

În general, această poziție favorabilă este câștigată de firme prin două moduri: printr-un avantaj rezultat dintr-un cost scăzut și/sau, uneori, din diferențierea produselor. Sursele avantajului competitiv bazat pe costuri pot fi economiile de scară, tehnologia utilizată, accesul preferențial la factori de producție, în timp ce sursele avantajului competitiv bazat pe diferențiere se pot concretiza în: mărcile comerciale, caracteristicile produsului, sistemul de livrare, serviciile post-vânzare etc. (Ișan, 2004: 131).

Practic, din cele spuse până aici diferența nu este extrem de mare față de teoria avantajului comparativ. Dar, în timp ce avantajul comparativ poate fi un instrument util de analiză a tranzacțiilor comerciale internaționale, avantajul competitiv comportă, în plus și o abordare strategică a afacerilor internaționale (Ișan, 2004: 46). Astfel abordarea din punctul de vedere al competitivității ia în calcul o serie de alți factori care îl determină pe cumpărător să aleagă și să plătească un preț pentru respectivul produs. Practic, aceste activități se concretizează în activități primare (producție, marketing, distribuție, service) și activități conexe (aprovizionarea, tehnologia de producție, resursele umane, departamentele funcționale – planificare, finanțe, contabilitate) (Cojanu, 1997: 130).

După Porter (1990), determinanții avantajului național competitiv pot fi reprezentați astfel:

Figura 3.7. Factorii ce determină avantajul competitiv



(Sursa: Porter, 1990: 127)

Diagrama precedentă este cunoscută și sub denumirea de „diamantul” lui Porter. Factorii principali care determină avantajul competitiv al unei țări sunt: înzestrarea cu factori, caracteristicile cererii interne, mediul concurențial intern, respectiv legăturile dintre ramuri. Acestor elemente li se adaugă în diverse momente alte două: șansa, respectiv guvernul prin politicile adoptate de el.

În continuare ne propunem să analizăm fiecare dintre cei patru (respectiv șase) factori ce determină avantajul concurențial.

Caracteristicile factorilor de producție

Înzestrarea naturală cu factori de producție a reprezentat elementul central al teoriilor clasice și neoclasiche privind comerțul internațional. Conform lor, o țară va exporta acele bunuri intensive în factorul de producție în care ea este relativ mai abundentă. Nu poate fi tăgăduit rolul factorilor de producție în explicarea avantajului competitiv, iar dovada o reprezintă dezvoltarea industriei prelucrătoare care folosește mâna de lucru ieftină. Porter susține, însă, că pentru creșterea productivității importanți sunt factorii creați în cadrul unui stat, nu cei moșteniți. Din această perspectivă, elementul esențial îl reprezintă măsura în care acești factori de producție sunt creați și înnoiți și nu stocul lor la un moment dat.

Pentru analiza avantajului competitiv (Porter, 1998: 74-75), factorii de producție au fost clasificați în următoarele categorii:

- resursele umane (atât din punctul de vedere al volumului cât și al calificării, al costului cu forța de muncă, al programului, al atitudinii față de muncă, al disciplinei);
- resursele naturale (pământul, apa, resursele minerale, fondul forestier alături de climă, poziție geografică) privite din perspectiva abundenței, calității, accesibilității, costurilor;
- resursele de cunoștințe se referă la totalitatea cunoștințelor științifice, tehnice și de marketing având ca aplicare producerea și comercializarea bunurilor și serviciilor și concentrate în universități, institute de cercetare, bănci de date;
- resursele de capital determinate de rata de economisire, de structura pieței naționale de capital cu toate că globalizarea fluxurilor de capital dintre țări va duce treptat la o uniformizare a statelor din această perspectivă;
- infrastructura cuprinde sistemele de transport, poștă și telecomunicații, sistemele de plată și transfer al banilor, dar și elemente ce țin de calitatea vieții: sistemul de sănătate, nivelul de cultură etc.

Desigur că fiecare industrie folosește o anumită combinație de factori iar firmele vor deține avantaj competitiv dacă dețin factori de producție ieftini sau superiori calitativ de un anumit tip, dar semnificativi pentru concurența dintr-o anumită ramură.⁴²

O altă clasificare importantă a factorilor de producție, din punctul de vedere al lui Porter este în: factori de bază sau elementari (de exemplu: resursele naturale, clima, poziția geografică, forța de muncă necalificată sau slab calificată) și factori de vârf sau avansați (infrastructură modernă de comunicare, personal înalt calificat, institute de cercetare). Diferența esențială dintre cele două categorii o reprezintă faptul că factorii elementari se întâlnesc în toate țările, în diverse proporții, în timp ce factorii avansați

⁴² Astfel, Singapore, prin poziția sa geografică a devenit un punct important de reparare a navelor. De asemenea, diferitele limbi folosite în Elveția îi conferă un avantaj în domeniul bancar, comercial și logistic.

sunt mult mai rari. De asemenea, pentru existența, menținerea și dezvoltarea factorilor de bază se impun investiții relativ mici, putând să ofere avantaje, cel mai adesea, doar pentru o perioadă limitată de timp. Factorii avansați, în schimb, necesită investiții importante, dar sunt esențiali în obținerea și păstrarea de avantaje competitive durabile.

În funcție de specificul lor, prodfactorii se mai pot clasifica în:

- generalizați, văzuți sub o formă agregată și care se regăsesc în majoritatea țărilor (sistemul de transporturi și telecomunicații, sistemul bancar, sistemul de învățământ);
- specializați (personal înalt calificat, infrastructură specială) care iau naștere ca urmare a unor investiții importante în factorii din categoria precedentă.

Referitor la clasificările prezentate anterior, facem două precizări. În primul rând, simpla *existență* a factorilor de producție nu asigură obținerea de avantaje competitive, ci esențială este *utilizarea* lor cât mai eficientă, cu ajutorul resurselor organizaționale de care dispune fiecare firmă. În al doilea rând, o țară trebuie să fie interesată mai degrabă în folosirea factorilor specializați și avansați în vederea câștigării unei poziții concurențiale cât mai bune. Altfel spus, mai important decât înzestrarea unei economii naționale cu factori este capacitatea ei de a crea valoare cât mai mare utilizând respectivi factori. Unul dintre exemplele date de Porter în acest sens îl constituie succesul Danemarcei în domeniul mobilei, dat de numărul mare de absolvenți în design-mobilă pe care îi are (Porter, 1990: 82).

Caracteristicile cererii interne

Cererea internă este foarte importantă în determinarea competitivității, în special datorită semnalelor pe care le transmite producătorilor privind calitatea și prețul produselor acestora. În cazul acestui factor de influență se impune analiza compoziției cererii, dimensiunea și ritmul ei de creștere precum și mecanismul prin care preferințele consumatorilor interni sunt transmise pe piețele străine (Cojanu, 1997: 49). Producția va fi astfel orientată încât să vizeze sectoare de consum cât mai largi ajungându-se astfel mai rapid la economii de scară. Cererea internă este importantă atâta vreme cât îi

obligă pe producători să obțină mărfuri de foarte bună calitate. Nu neapărat o piață internă mare poate duce la stimularea competitivității ci și una mai restrânsă, dar care se află într-o permanentă schimbare, provocând firmele la inovații. Mai mult, produsele care pot fi oferite și consumatorilor externi sunt aproximativ aceleași ca și cele destinate consumatorilor interni tocmai pentru că primii își adaptează stilul de viață celorlalți (ca de exemplu, serviciile de alimentație rapidă).

Cererea internă este un factor important care poate duce la concurență ridicată între întreprinderi, pe plan intern. Dacă pe fondul concurenței acerbe se formează o concentrare spațială a câtorva întreprinderi, atunci se ajunge la crearea „ciorchinilor (mănunchiurilor) industriali”. Aceștia pot fi localizați în anumite orașe sau regiuni și au o influență extrem de favorabilă asupra celorlalte elemente ale „diamantului”. De exemplu, înclinația consumatorilor japonezi pentru economisirea spațiului le-au făcut pe firmele din această țară să devină lideri în numeroase produse de dimensiuni restrânse, în timp ce distanțele mare din Statele Unite ale Americii au dus la obținerea de avantaje competitive în industria constructoare de camioane de mare tonaj (Porter, 1990: 89).

Legăturile dintre ramuri

Sunt avute în vedere aici relațiile ce se stabilesc între firme atât în amonte cât și în aval. Astfel, reducerea cererii pentru o marfă are implicații negative și în aprovizionare, proiectare, desfacere etc. Un exemplu elocvent pentru România în acest sens îl constituie situația de după 1990 a cooperativelor meșteșugărești, în special a celor cu activitate de export, care au fost influențate de reduceri drastice ale producției, reduceri determinate la rândul lor și de diminuarea importantă a volumului materiilor prime folosite cu predilecție în activitățile desfășurate de astfel de organizații (ex. bumbac, lână, răchită etc.). Porter (1990: 149) dă exemplul Suediei în cazul căreia se observă formarea unor clustere în sectoare legate de obținerea hârtiei, respectiv exemplul Germaniei în industria chimică, a prelucrării metalelor și a mijloacelor de transport.

Mediul concurențial intern

Este o premisă pentru sporirea capacității firmelor de a face față actorilor străini, concurența pe plan extern fiind de cele mai multe ori mai acerbă.

Așa cum afirmam anterior, concurența pe plan intern este de bun augur din cel puțin următoarele motive:

- obligă la o permanentă îmbunătățire a produselor, la înnoirea lor și la oferirea spre vânzare la prețuri cât mai atractive pentru consumatori;
- determină apariția de noi produse și servicii în măsură să satisfacă o gamă cât mai largă de nevoi.

Dorim să insistăm puțin asupra importanței mediul concurențial intern, ideea lui Porter fiind relativ inovatoare, întrucât relația dintre concurența internă și performanțele la export era considerată până în acel moment, mai degrabă una negativă. Cu toate că nu ne propunem să dezbatem *in extenso* acest subiect, dorim totuși să facem o scurtă incursiune în această problemă. Conform abordării lui Joseph Schumpeter (1943) privind concurența dintre firme, existența monopolului este un rău necesar întrucât, firma aflată într-o astfel de situație are forța economică necesară (datorită obținerii unor profituri peste cele normale) să inoveze și astfel să devină mai competitivă pe piața internațională (Schumpeter, 1943: xxxvii). Legătura invers proporțională dintre intensitatea competitivității locale și performanțele comerciale a fost demonstrată mai apoi și prin modelul „*dumping-ului reciproc*” (Brander & Krugman, 1983). Conform lui, date fiind două firme producătoare, la nivel internațional, ale aceluiași bun, simpla existență a duopolului la nivel internațional poate duce la apariția comerțului, chiar în lipsa economiilor de scară sau a unor diferențe legate de costurile de fabricație. Când există bariere în calea comerțului, cum ar fi barierele tarifare, costuri de transport ș.a. care le permit firmelor să realizeze o discriminare prin preț între piața internă și cea externă, în condițiile în care produsul la extern este perfect substituibil cu cel la intern, atunci cererea pentru exporturi este mai elastică decât pentru vânzările pe piața internă. Ca urmare, prețul la intern va fi mai ridicat decât pe piețele internaționale, ceea ce va duce la creșterea exporturilor.

Porter, dimpotrivă, încearcă să demonstreze că există o relație pozitivă între gradul de competiție internă dintre firme și performanțele lor pe piețele externe. Un studiul econometric realizat la nivelul ramurilor economice din Japonia, demonstrează faptul că cu cât nivelul concurenței pe piețele interne este mai ridicat, cu atât sunt mai mari performanțele la export și invers (Sakakibara & Porter, 2001: 319). Conform rezultatelor, măsurile de stimulare a concurenței interne nu numai că nu sunt greșite, dar reprezintă și o condiție de sporire a competitivității internaționale.

Până în acest punct am prezentat cei patru factori care alcătuiesc diamantul lui Porter, dar lor li se adaugă încă doi, deloc de neglijat. Primul dintre ei, *șansa*, vizează evenimentele neprevăzute, dar posibile cum ar fi diverse șocuri economice, descoperiri tehnologice și științifice marcante, războaie etc. Al doilea, *guvernul*, poate avea un rol important, stimulat prin investiții publice, subvenții, susținerea sistemului de învățământ, stabilirea unor standarde pentru produse etc.

Referitor la (non-)intervenția statului în viața economică, există studii care au încercat să găsească o corelație între competitivitate pe de o parte – și libertatea economică și politică, pe de altă parte (Thompson, 2004: 402). Un exemplu elocvent în acest sens îl reprezintă Hong Kong-ul, care, până în 1997, se afla pe primele locuri în topul celor mai competitive economii, după care poziția acestei țări s-a deteriorat continuu. Autorii studiului au plecat de la ipoteza că declinul economic al orașului-stat coincide cu încetarea dominației engleze și cedarea Hong Kong-ului Chinei în 1997. Prin utilizarea unor indici de corelație care să surprindă atât competitivitatea națională cât și libertatea politică și economică, s-a ajuns la verificarea ipotezelor studiului. Practic, cu toate că se afla sub dominație engleză, orașul s-a bucurat de o libertate economică și chiar politică, care s-au erodat permanent în ultimii ani, odată cu trecerea sub influența chineză.

Revenind la analiza lui Porter, se poate vorbi de o dinamică a diamantului și, implicit a avantajelor competitive pentru că nici o țară nu este în mod egal competitivă în toate domeniile, motiv pentru care situația sa va diferi în timp. Dar, odată ce avantajele competitive sunt create, ele se vor materializa în valori ridicate ale exporturilor, contractelor de licență și investițiilor străine.

Datorită acestei dinamici, statele lumii trec prin mai multe stadii de dezvoltare care reflectă pe de o parte atât sursele avantajului concurențial, cât și mărimea ramurilor industriale de succes.⁴³

- Primul stadiu este cel al avantajului competitiv bazat pe *dotarea cu factori de producție*. La nivelul anului 1990, după opinia sa, majoritatea statelor în curs de dezvoltare precum și fost comuniste erau în acest stadiu al dezvoltării.
- Stadiul avantajului competitiv determinat de *volumul și calitatea investițiilor*. În această etapă, avantajul este creat prin investiții în tehnologii și facilități moderne de producție precum și în dezvoltarea unei infrastructuri fizice și de afaceri competitive. Caracteristica principală constă în ameliorarea prin investiții a calității factorilor de producție existenți. Sursele avantajului competitiv se deplasează către sectoarele economice intensive în capital, cum ar fi cel al produselor chimice de bază, al unor activități de mai mică anvergură din sfera construcțiilor de mașini, precum și spre producția de bunuri de consum intensive în forță de muncă și cu intensitate tehnologică medie, cum ar fi produsele electrice de uz casnic, confecțiile, pielăria, produsele alimentare și industria tutunului (Boscaiu & Mazilu, 2001: 4). Cu privire la investițiile străine directe, este important de menționat că, din punctul de vedere al lui Porter, investițiile făcute în exteriorul țării sunt un semn al competitivității respectivei ramuri, în timp ce investițiile realizate de către agenții economici străini în țară semnaleză un dezavantaj competitiv. Această opinie i-a atras foarte multe critici și, după cum se va vedea în subcapitolul următor, a dus la dezvoltarea foarte multor extensii ale diamantului avantajului competitiv.
- Stadiul avantajului competitiv decurgând din *inovare*. Este stadiul în care procesul de îmbunătățire tehnologică și managerială, de modernizare a facilităților de producție este indigenizat, este creat și derulat de firmele naționale. Firmele locale devin capabile să

⁴³ Remarcăm aici asemănarea stagiilor dezvoltării cu cele folosite de World Economic Forum.

concureze în segmente din ce în ce mai înguste și mai specializate, pe baza unor strategii globale, sub impactul pozitiv al unei cereri interne din ce în ce mai sofisticate.

- Stadiul dezvoltării bazat pe *prosperitate*. Avantajele competitive sunt tot mai greu de susținut, sunt pierdute în anumite domenii astfel încât, chiar paradoxal, devine necesară revenirea la stadiu bazat pe dotarea cu factori și costul acestora.

Considerăm oportună prezentarea comparativă a principalelor trăsături ce caracterizează aceste etape din cadrul avantajului competitiv (vezi Tabelul 3.1).

Tabelul 3.1. Stadiile avantajelor competitive

<i>Stadiul I</i>	<i>Stadiul al II-lea</i>	<i>Stadiul al III-lea</i>	<i>Stadiul al IV-lea</i>
INFLUENȚA DETERMINANȚILOR			
• În determinarea competitivității acționează doar factorii de producție; • Sursa avantajului național sunt factorii de bază;	• Factorii de bază rămân un avantaj; • Sunt creați mai mulți factori avansați; • Rivalitatea dintre firme este intensă; • Firmele și persoanele sunt puternic motivate; • Dimensiunea și creșterea cererii interne devin un avantaj;	• Toți determinanții acționează și interacționează optim;	• Determinanții acționează în strânsă legătură cu menținerea prosperității;
EVOLUȚIA ECONOMICĂ			
• Competiția se bazează pe preț: mărfurile sunt vândute datorită costurilor lor mai reduse; • Tehnologia de producție este în mare parte de proveniență străină (importuri, licențiere); • Economia este vulnerabilă ciclurilor economice, variațiilor de preț (ale mărfurilor, ale monedelor naționale), noilor concurenți;	• Existența dorinței și capacității agenților de a investi agresiv susține avantajul național; noile capacități sunt echipate cu tehnologii dintre cele mai avansate; • Tehnologia străină este perfecționată prin mijloace proprii; • Se stabilesc câteva canale internaționale de comercializare proprii, se realizează contracte directe cu beneficiarii finali; • Tehnologia străină fiind asimilată mai bine, factorii sunt folosiți mai eficient; • Produsele de export sunt sensibile la modificările de preț (conjunctură) dar vulnerabilitatea se reduce; riscul devine mai mult intern, prin deciziile legate de investiții.	• Cererea în consum devine sofisticată; • Rivalitatea internă accelerează ritmul perfecționărilor și inovațiilor; • Dezavantajele în dotarea cu factori stimulează inovația; • Succesul comercial internațional se realizează la prețuri înalte; • Firmele elaborează strategii globale, producția se localizează și la extern pentru a profita de avantajele de factori; • Competiția internă este efervescentă, dând naștere la noi inițiative de afaceri pentru a profita de avantajele de factori; • Economia este foarte puțin vulnerabilă la șocuri externe;	• Atenția este îndreptată spre menținerea pozițiilor câștigate; • Relațiile manager-angajați se înrăutățesc, fiecare parte urmărește interesele individuale în primul rând; • Ritmul investițiilor scade; • Cresc achizițiile și fuziunile de firme pentru păstrarea stabilității; • Industriile cu avantaje comparative devin singulare în economie, constelațiile industriale se destramă;

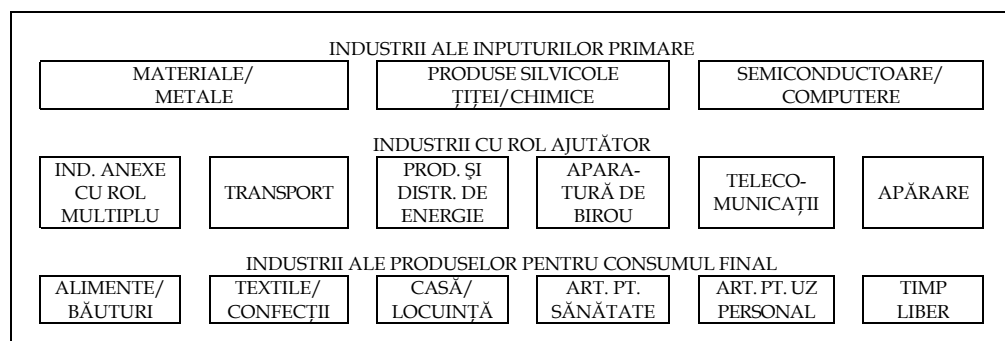
REZULTATE

• O gamă restrânsă de industrii care pot fi competitive pe plan internațional; • Resurse modeste pentru creșterea productivității, deși unele țări pot beneficia de o anumită bunăstare;	• O gamă mai largă de industrii cu bariere de intrare mai mari; • Climat economic care favorizează obiective pe termen lung; • Cresc veniturile personale;	• Structura industriilor se adâncește, acestea devin mai specializate; • Încep investițiile în străinătate; • Avuția națională și personală se consolidează;	• Gama industriilor competitive se reduce; • Veniturile personale cu timpul se erodează relativ.
---	--	--	---

(Sursa: Cojanu, 1997: 45)

În continuarea lucrării despre avantajul competitiv, după prezentarea aspectelor teoretice, este propusă o metodologie prin care se urmărește determinarea competitivității naționale a 10 națiuni: Danemarca, Germania, Marea Britanie, Statele Unite ale Americii, Italia, Japonia, Coreea, Singapore, Suedia și Elveția. Această metodologie presupune gruparea produselor exportate ce dețin o cotă de piață mai mare decât ponderea exporturilor totale în exporturile mondiale pentru un anumit an, în industrii, după cum se poate observa în Figura 3.8.

Figura 3.8. Tabloul grupărilor industriale naționale



(Sursa: Porter, 1990: 288)

La rândul lor, produsele sunt grupate în cadrul industriilor reprezentate mai sus pe trei nivele și anume: bunuri primare, mașini pentru producție, *input-uri* speciale.

Fiecărei țări luată în calcul i se întocmește un astfel de tablou din care se pot observa ciorchinii industriali cei mai reprezentativi. Noi am realizat un studiu privind România, analizând situația ei la nivelul anului 2000 (Ban, 2003, 2004). Am luat în calcul 240 de produse (conform clasificării S.I.T.C., la nivelul de trei cifre) din care 69 au deținut o cotă de piață mai mare decât 0,17% (media națională). Cele mai importante domenii, la nivel național, aparțineau industriei produselor pentru consumul final (Textile/Confecții), respectiv industriei *input-urilor* primare (Materiale/Metale).

Sumarizând principalele elemente care au fost punctate de lucrarea *Avantajul competitiv al națiunilor* putem afirma următoarele. În primul rând, pentru a înregistra o creștere sustenabilă, o națiune trebuie să atingă și să se

mențină în stadiul al treilea, cel generat de *inovare*. Pe cale de consecință, prosperitatea economiei este determinată de *doar de întreprinderile țării de origine*, care ar trebui să formeze *cluster*e în acele domenii de activitate care se bucură de un diamant puternic al competitivității. Tot în acest sens, investițiile străine directe care se realizează în străinătate sunt un semn al competitivității respectivei ramuri, în timp ce investițiile străine realizate în țară trădează o lipsă de competitivitate a respectivului domeniu economic. Succesul internațional deținut de agenții economici nu se poate baza pe elemente ce țin de sursele avantajului comparativ (cum ar fi înzestrarea cu factori de producție primari), ci pe permanenta *actualizare* și *perfecționare* a ramurilor industriale prin *inovare*, *diferențierea produselor*, *brand* și *strategii de marketing* superioare (Davies & Ellis, 2000: 6). Desigur că foarte multe dintre ideile menționate anterior oferă un teren deschis pentru contraargumente și obiecții. Pentru o mai bună imagine a relevanței modelului diamantului, vom prezenta principalele reacții generate de apariția lucrării.

De fapt, o foarte mare parte din studiile recente despre competitivitate se concentrează pe de o parte asupra testării ipotezelor modelului avantajului competitiv al națiunilor, iar pe de altă parte pe elaborarea de politici economice care au în centrul lor competitivitatea și ciorchinii naționali.

3.2.2 Analiză critică a teoriei lui Porter privind avantajului competitiv al națiunilor. Extensii ale modelului

Imediat după apariția sa în 1990, cartea lui M. Porter a generat foarte multe comentarii pro și contra. Majoritatea părerilor pro se concentrează asupra faptului că Porter a reușit să construiască o punte de legătură între managementul strategic și economia internațională, având, în același timp, un aport substanțial la ambele dintre ele (Grant, 1991: 535). În cele ce urmează nu vom insista foarte mult asupra părerilor care susțin teoria diamantului lui Porter, întrucât multe din aspectele ei pozitive au fost deja expuse odată cu prezentarea modelului. Considerăm că prezintă importanță acordarea unei mai mari atenții punctelor slabe și diverselor altor extensii ale diamantului.

Un prim contraargument important adus modelului se referă la faptul că el nu se aplică economiilor mici, întrucât elementele lui, care țin exclusiv de mediul intern, nu iau în considerare poziția competitivă a celorlalte economii. Discuția în jurul acestui argument contra s-a iscat mai ales după ce, în 1991, Porter a publicat un raport de cercetare privind competitivitatea Canadei (Porter, 1991) din care reieșea că ea s-ar afla în primul stadiu de dezvoltare, cel bazat pe înzestrarea cu factori de producție. Ca răspuns la raportul asupra Canadei, Alan Rugman, profesor de Afaceri internaționale la Universitatea din Toronto, publică un prim articol în care combate teoria porteriană, din punct de vedere conceptual, axându-se pe patru aspecte (Cho & Moon, 2000: 99-100). Acestea sunt: dimensiunea economiei naționale, investițiile străine directe, stadiul economic de dezvoltare și forțele externe diamantului (Rugman, 1991). Cu privire la primul aspect, Rugman atrage atenția că economia Canadei reprezintă o zecime din cea a Statelor Unite și că peste 70% din vânzările companiile multinaționale active în Canada au loc în SUA. Din acest punct de vedere, pentru Canada ar fi mai relevantă conformația diamantului pentru zona NAFTA decât cea limitată doar la propria economie (Rugman, 1991: 63). În legătură cu investițiile străine directe, acuzația adusă lui Porter este că el le definește prea îngust din moment ce sunt considerate a fi valoroase doar investițiile în străinătate și nu și fluxul invers. În cazul Canadei, 70% din comerțul exterior este realizat de peste 50 corporații multinaționale, dintre care, jumătate sunt cu capital străin. A nu lua în considerare astfel de fluxuri internaționale, înseamnă a prezenta o imagine deformată a competitivității respectivei economii (Rugman, 1991: 63).

Al treilea element abordat de Rugman este cu privire la cele patru nivele de dezvoltare propuse de Porter. Conform modului în care le definește, Canada se află doar la stadiul I, cel bazat pe resurse naturale. Rugman susține ideea că deși domeniile care se bazează pe factorii primari au înregistrat cele mai bune performanțe la export, ele au la bază procese tehnologice specifice fiecărei în parte și care țin mai degrabă de avantajul competitiv sustenabil decât de un simplu avantaj comparativ. Cu privire la forțele externe ale diamantului și anume șansa și guvernul, critica adusă diamantului este că nu ia în considerare suficient de mult rolul pe care îl are

guvernul. Prin impunerea unor restricții tarifare companiilor străine, guvernul poate ajuta firmele locale să obțină un avantaj competitiv pe termen scurt. La același rezultat se poate ajunge prin folosirea subvențiilor acordate agenților economici producători naționali (Rugman, 1991: 61).

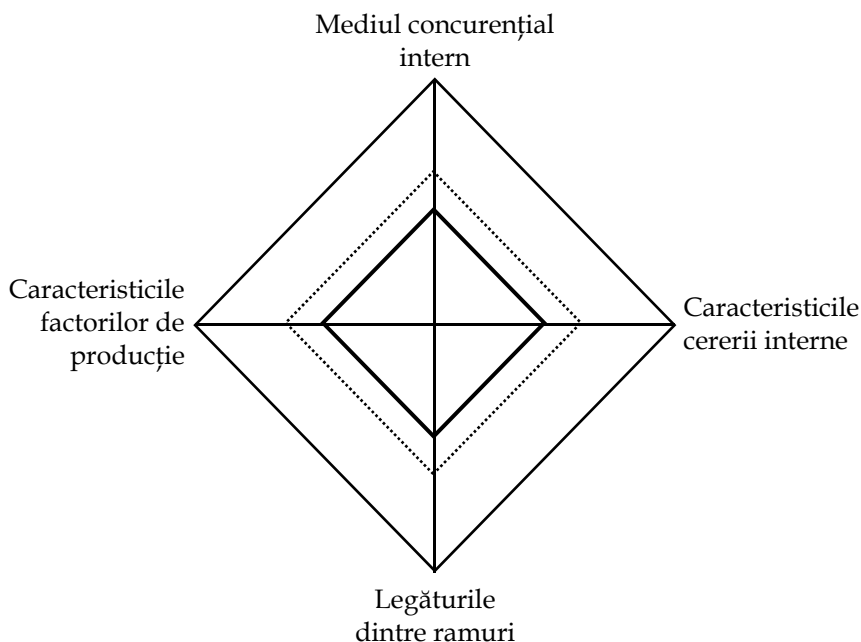
Criticile aduse de Rugman (1992) continuă și într-un al doilea articol în care atrage atenția ce implicații ar avea presupusa lipsă de competitivitate internațională a Canadei asupra politicilor de natură economică care ar putea fi luate. Și în acest studiu se insistă pe importanța luării în considerare a unui diamant al competitivității aferent întregii zone nord-americane de liber schimb. Se și ajunge astfel la o primă extensie a diamantului realizată de Rugman și D'Cruz (1993) ce presupune luarea în considerare și a diamantului celui/celor mai importanți parteneri comerciali, ajungându-se pe această cale la așa-numitul *model al diamantului dublu*. Cu toate că noua abordare poate fi aplicată în cazul unor țări cum ar fi Canada și Noua Zeelandă, ea nu s-a dovedit a fi potrivită și altor țări mici cum ar fi Singapore și Coreea.

Porter răspunde criticilor în lucrarea *Canada at the Crossroads: Dialogue* (Porter & Armstrong, 1992) făcând precizarea că Rugman nu înțelege diferența dintre *locul* geografic al concurenței (*geographic locus of competitive advantage*) și *scopul* concurenței (*geographic scope*) care se poate extinde la nivelul întregii economii mondiale. Ca explicație, dă exemplul industriei de automobile în cazul căreia concurența este globală, fapt care nu înseamnă că există un diamant mondial pentru această ramură. Dimpotrivă, succesul Japoniei în ramura automobilelor s-a datorat tocmai existenței unui puternic diamant local, în care toți cei patru factori determinanți sunt extrem de bine conturați (Cho & Moon, 2000: 103). Cu toate precizările făcute, aspectul neluării în considerare a activității multinaționalelor rămâne o carență a diamantului, iar capacitatea modelului de a determina realist avantajele competitive naționale, la nivel internațional, este pusă sub semnul întrebării (Grant, 1991).

O îmbunătățire importantă a diamantului o realizează Dunning (1992, 1993) prin înglobarea activității multinaționalelor sub forma celei de-a treia variabile exogene a modelului, alături de guvern și șansă. Dar,

practic, rolul companiilor multinaționale depășește cu mult rolul dat de o variabilă exogenă în model. Astfel s-a ajuns la *modelul generalizat al diamantului dublu*, redat în Figura 3.9.

Figura 3.9. Modelul generalizat al diamantului dublu



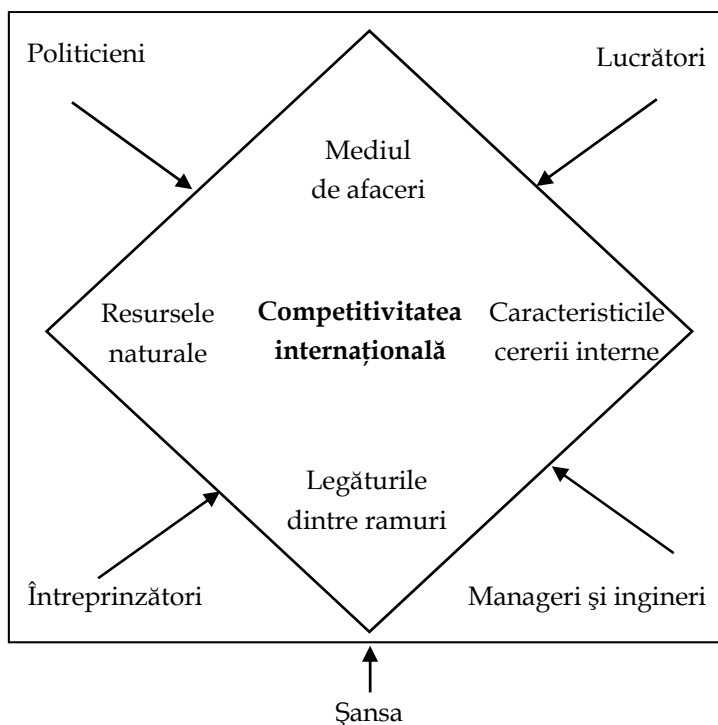
(Sursa: Moon, Rugman, Verbeke, 1998: 138)

Pentru economiile mai mici cum ar fi Singapore sau Coreea, competitivitatea respectivei economii depinde atât de conformația internă, dar și de cea internațională a diamantului. Componenta internațională este dat de rombul exterior, iar cea internă, de cel interior. Rombul punctat, reprezintă diamantul caracteristic țării în cauză, dar care ia în considerare atât componenta internă, cât și pe cea internațională. Practic, acesta din urmă cuprinde activitatea firmelor multinaționale dată de investițiile străine directe atât în interiorul țării, cât și în exterior (Moon, Rugman, Verbeke, 1998: 138).

Diferența dintre diamantul dublu reprezentat în Figura 3.9 și cel al lui Porter o constituie faptul că sunt luate în considerare atât firmele naționale, cât și cele cu capital străin.

Pornind tot de la competitivitatea internațională a Coreei, Cho (1994) a elaborat *modelul celor nouă factori*, având în vedere faptul că pentru această economie, motorul creșterii economice l-a constituit abundența și calificarea relativ ridicată a forței de muncă (Cho & Moon, 2000: 142). Conform acestui model, populația țării poate fi împărțită în patru mari categorii: muncitori, politicieni, întreprinzători și, respectiv, manageri și ingineri. Toate aceste patru grupe reprezintă factorii ce alcătuiesc resursa umană, iar restul factorilor de influență, numiți fizici, înglobează: resursele naturale, mediul de afaceri, legăturile dintre ramuri și, respectiv, cererea internă. Toate se pot observa în Figura 3.10.

Figura 3.10. Modelul celor nouă factori ai avantajului competitiv



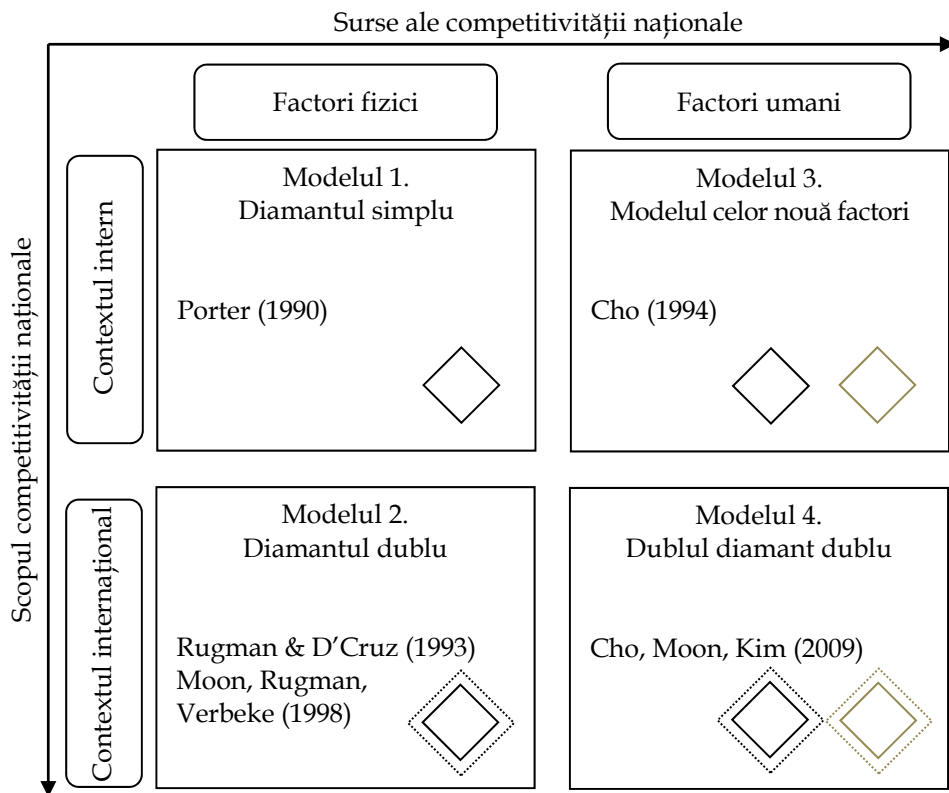
(Sursa: Cho & Moon, 2000: 143)

Comparativ cu modelul diamantului simplu lui Porter, reprezentarea celor nouă factori ai competitivității internaționale aduce elemente în plus, atât în ceea ce privește împărțirea factorilor în diverse categorii, cât și în aportul unor noi variabile explicative. Modelul lui Porter se axează mai ales

pe factorii fizici și din acest motiv nu este corespunzător pentru competitivitatea internațională a țărilor aflate în curs de dezvoltare. În cazul acestor din urmă economii, sursele avantajelor competitive țin mai degrabă de resursele umane decât de cele fizice. Din acest motiv, diamantul simplu este mai potrivit a fi utilizat în cazul economiilor dezvoltate și mai puțin potrivit pentru țări slab dezvoltate sau în curs de dezvoltare. În plus, cu toate că lucrarea lui Porter se intitulează *Avantajul competitiv al națiunilor* el analizează competitivitatea națională la nivel de industrie, în timp ce guvernul – foarte important pentru influențarea competitivității naționale – este tratat ca variabilă exogenă și nu endogenă. După cum s-a putut remarca în figura precedentă, în cazul modelului celor nouă factori, guvernul apare ca variabilă endogenă, iar șansa este singurul element ce cuantifică factorii externi.

În ideea de a integra toate modelele existente în unul singur și de a analiza și rolul pe care îl are factorul uman la nivel internațional, a fost elaborat așa-numitul *dublul diamant dublu* (Cho, Moon, Kim, 2008: 87). El ia în considerare cele patru dimensiuni ale competitivității internaționale și anume: factorii fizici și cei umani, atât în context intern, cât și internațional.

Din Figura 3.11 se poate observa mai ușor care a fost evoluția extensiilor diamantului lui Porter. Într-o primă etapă, abordările s-au axat pe includerea contextului internațional nefăcându-se diferențierea clară între factorii fizici și umani folosiți pentru determinarea competitivității internaționale. Ulterior, Cho (1994) a lărgit modelul prin prezentarea unui diamant propriu factorilor fizici și a altuia aferent factorului uman, fără să abordeze însă foarte explicit contextul internațional. Într-un efort de înglobare a tuturor extensiilor până în acel moment, Cho, Moon și Kim (2009) au luat în considerare, față de modelul celor nouă factori și contextul internațional.

Figura 3.11. Modelul avantajului competitiv al lui Porter și extensiile sale

(Sursa: după Cho, Moon, Kim: 2009, 88)

Din punctul nostru de vedere, toate abordările care vin să perfecționeze modelul inițial reprezintă aspecte pozitive în teoria și practica economică, întrucât ele îmbunătățesc înțelegerea fenomenului de competitivitate internațională a unei națiuni. Atunci când se dorește aplicarea unui anumit tip de diamant la o economie națională, trebuie avute în vedere mai multe elemente, cum ar fi: mărimea ei, stadiul său de dezvoltare și importanța pe care o are contextul internațional la evoluția sa. Referitor la ultimul aspect, datorită amplitudinii luate de globalizare în ultimele decenii, considerăm că se impune luarea lui în considerare în majoritatea cazurilor. Singura excepție în care realitatea internațională ar putea fi exclusă din model ar fi cea a țărilor autarhice, dacă mai putem găsi un caz în acest sens.

Pe lângă obiecțiile aduse diamantului lui Porter și care s-au concretizat în extensiile despre care am discutat înainte, i s-a mai imputat că nu a rămas fidel, pe parcursul lucrării sale, definiției date competitivității. Dacă la început termenul este considerat a fi sinonim cu productivitatea, atunci când se trece la analiza competitivității celor 10 țări luate în considerare sunt analizate companiile cu cel mai mare succes la nivel internațional, în funcție de cota lor de piață (Folcuț, 2005: 69). De aici, conform acestei abordări putem desprinde concluzia că o productivitate înaltă este sursa unei cote ridicate a exporturilor. Abilitatea de a exporta a unei ramuri nu este determinată de nivelul absolut al productivității, ci mai degrabă de nivelul relativ al său. Din punctul nostru de vedere, în contextul internațional, fiecare țară are o anumită specializare în producție cu care poate înregistra succese sau nu. Mai mult, aceste succese pot fi temporare, dar important este faptul că doar avantajele concurențiale „superioare” conduc spre o prosperitate națională mai mare. Simpla creștere a exporturilor nu are la bază neapărat o creștere a productivității sau o creștere a nivelului de trai pentru că exporturile ar putea fi influențate și de alți factori cum ar fi rata de schimb. Astfel, dacă privim prin prisma productivității, atunci o depreciere a monedei naționale nu duce la modificarea productivității ci reflectă mai degrabă o lipsă de productivitate pentru a concura pe piețele internaționale. Dacă definim competitivitatea prin prisma cotelor de piață deținute, deprecierea monedei internaționale va duce la o creștere a exporturilor și îmbunătățire a soldului balanței comerciale. Altfel spus, depinde foarte mult de modul în care caracterizăm competitivitatea națională pentru că altfel putem ajunge la concluzii radical diferite (Ketels, 2006: 117).

Într-o recenzie a cărții *The Competitive Advantage of Nations*, Eleanor Westney (1992) îi impută lui Michael Porter, într-o manieră destul de tranșantă că nu s-a preocupat deloc de aspecte ecologice atunci când s-a referit la avantajul competitiv. Ea definește această carte ca fiind deopotrivă „frustrantă”, dar și „interesantă”. Prima caracteristică îi este atribuită întrucât, afirmă autoarea, Porter ignoră orice legătură dintre organizații și mediul lor înconjurător, iar pe alocuri apar afirmații care par a „reinventa roata”. Pe de altă parte, cartea este una interesantă nu atât prin răspunsurile pe care le oferă, ci mai degrabă prin întrebările pe care le ridică.

O altă critică la adresa lucrării lui Porter se referă la modul de calcul al avantajului competitiv, deoarece autorul a luat în calcul cotele la export ale firmelor, indiferent dacă au sau nu activități peste hotare. Mai mult, operațiunile externe ale acestor unități sunt privite sub forma competitivității statului de bază și nu a celui gazdă. Întrebarea care se pune este cum definim națiunea: totalitatea oamenilor dintr-un anumit spațiu sau totalitatea firmelor care au aceeași „țară-mamă”? Altfel spus, o firmă americană cu filiale în Japonia, de exemplu, contribuie la creșterea competitivității SUA sau Japoniei?

Unele dintre critici au fost exprimate foarte tranșant și dur, cum au fost cele ale lui Paul Krugman care a încercat să demonstreze că deși folosită des în discursurile publice, noțiunea de competitivitate internațională este „un cuvânt fără sens” (Krugman, 1994: 44). Mai mult, Krugman susține că noul mod de gândire, și anume cel în termeni de competitivitate internațională, poate fi dăunător, ducând la luarea unor politici economice greșite.

În articolele pe care le scrie referitor la acest subiect, Krugman critică vehement principalele puncte de vedere cu privire la semnificația termenului „competitivitate”. Conform opiniei sale, a pune pe picior de egalitate o țară cu o companie sau a întreba dacă o anumită economie națională este competitivă la nivel internațional este total greșit. Explicația constă în faptul că dacă în cazul unei întreprinderi se poate vorbi despre un prag de faliment, nu același lucru se poate spune despre economia unui stat deoarece aceasta nu are definit un nivel minim sub care să intre în faliment. Mai mult, dacă luăm două companii rivale cum ar fi Coca-Cola și Pepsi se poate observa că un foarte mic procent din vânzările Coca-Cola merg către angajații firmei Pepsi și viceversa. Nu același lucru se poate spune despre două națiuni care, deși concurează pe piața internațională pot reprezenta adesea una pentru cealaltă cea mai mare piață de desfacere la export sau sursă pentru importuri.

În cunoscutul articol „Competitiveness: A Dangerous Obsession”, Krugman (1994) încearcă să „demoleze” și acele definiții date competitivității care combină ideea comerțului exterior cu alte elemente, cum ar fi

nivelul de trai al cetățenilor. Cercetătorul susține că, în acest caz, competitivitate nu este decât un fel poetic de a spune „productivitate” și că nivelul de viață al cetățenilor depinde în cea mai mare măsură de factori interni economiei și nu de concurența la nivel internațional.⁴⁴ Conform lui Krugman, motivul pentru care performanțele sau dificultățile unei națiuni sunt exprimate în termeni de competitivitate este pur și simplu că termenul apare mult mai interesant comparativ cu „productivitate”, de exemplu, sau pentru că e mai dificil să îmbunătățești productivitatea medie a forței de muncă (care, la rândul ei depinde de o serie de factori dintre cei mai complecși) decât să se pună totul în seama performanțelor comerțului (un domeniu asupra căruia se poate acționa mai ușor).

Cu toate că articolul atinge esența problematicii competitivității, în baza celor expuse de noi până în acest punct, s-a putut observa că în literatura de specialitate se pune un foarte mare accent pe analizarea cât mai detaliată a fenomenului și că, de cele mai multe ori, abordările depășesc nivelul de productivitate sau balanță comercială excedentară. În plus, așa cum s-a putut vedea și din metodologia de calcul al indicilor competitivității calculați de WEF și IMD, pe lângă factorii strict economici se iau în calcul și factori sociali și de mediu, tocmai pentru a surprinde cât mai bine semnificația conceptului.

Dar, este adevărat că în limbajul economic comun, atunci când se vorbește despre competitivitatea națiunilor se are în vedere mai ales performanțele comerțului exterior ale economiilor naționale. Din această perspectivă suntem de acord cu Krugman că această abordare poate deveni periculoasă deoarece pot fi risipite resurse bugetare substanțiale în vederea îmbunătățirii unei probleme false, ar putea duce la izbucnirea unor războaie comerciale și la promovarea protecționismului.⁴⁵

⁴⁴ În acest punct îl contrazice pe Lester Thurow care afirma în cartea sa *Head to Head* că lumea ar fi o concurență de tip „win-lose” între cele mai performante economii.

⁴⁵ Paul Krugman dă exemplul SUA care a alocat sume importante de la bugetul de stat pentru cercetare în domeniul industriei tocmai în ideea sporirii competitivității acestor firme, care se află în concurență pe piețele internaționale. Dar, cea mai mare parte a angajaților și a valorii adăugate de realizează în domeniul serviciilor și tocmai scăderea productivității din acest domeniu a fost principalul factor al stagnării nivelului de trai al cetățenilor americani.

În concluzie, autorul susține că termenul de „competitivitate națională” nu are nici un sens, motivul pentru care se folosește este doar pentru că este mai sofisticat decât alte noțiuni și poate fi o modalitate folosită de anumiți șefi de state de a-și mări audiența.

Într-un articol ulterior, Krugman (1996) expune mai pe larg abordările conceptului de avantaj competitiv al națiunilor. Conform opiniei sale, ele sunt în număr de patru: punctul de vedere al mercantilistului, al clasicului, al strategului și, respectiv, al realistului. Mercantilistul consideră că națiunile concurează între ele la fel ca și întreprinderile și că scopul comerțului este de a stimula exporturile și astfel de a crea noi locuri de muncă. De regulă cei ce îmbrățișează această abordare sunt: politicienii, jurnaliștii și autorii celor mai vândute cărți din domeniu. Spre deosebire de mercantilist, clasicul susține că scopul principal al comerțului este acela de a importa bunuri și servicii. Exportul nu este decât o modalitate indirectă de a produce un import, acesta din urmă meritând a fi efectuat deoarece este relativ mai eficient comparativ cu producerea respectivelor bunuri și servicii în țară. Replica la punctul de vedere al clasicului este dată de strateg, care aduce o serie de argumente cum ar fi concurența imperfectă, progresul tehnologic, randamentele de scară, externalitățile ș.a., toate menite a invalida teoriile existente. Strategul susține implicarea activă a statului în promovarea acelor industrii în care salariile sunt cele mai ridicate și care creează cele mai puternice externalități pozitive.⁴⁶ Realistul susține pe de o parte că potențialele câștiguri care pot fi obținute din imperfecțiunile pieței sunt relativ mici, iar pe de altă este sceptic în ce măsură intervenționismul statal poate fi pus în practică prin politici macroeconomice eficiente. Practic, realistul (Krugman considerându-se a fi în această categorie) se aseamănă foarte mult cu gânditorul clasic, recunoaște că abordarea respectivă nu acoperă întreaga realitate, dar explică cea mai mare parte a realității. A fi un strateg înseamnă, după

⁴⁶ Krugman susține că foarte puțini economiști pot fi incluși în această categorie, deși contribuțiile lor a dus la ceea ce s-a numit „noua teorie a comerțului internațional” apărută la începutul anilor '80. Din punctul nostru de vedere, Michael Porter este categoric în această clasă cu toate că nu este un susținător activ al implicării statului în stimularea întreprinderilor.

economistul american, a nu fi înțeles teoriile tradiționale despre comerțul internațional. Pe de altă parte, fiecare piață este imperfectă în felul ei, iar strategii care vin cu proiecte de creștere a competitivității încearcă practic „marea cu degetul” (Krugman, 1996: 20).

Concluzia la care se ajunge în finalul expunerii este aceeași: un economist autentic nu va discuta niciodată despre competitivitate, subiectul fiind de departe o pierdere de timp, pentru că nu are semnificație.

Desigur că sunt puține comentarii de făcut vizavi de o poziție atât de tranșantă ca a lui Krugman. Ce putem spune este că autorul se contrazice puțin în ceea ce privește categoria în care se află, deoarece tot el a fost cel care a scris binecunoscuta carte *Rethinking International Trade* (în 1990) și în care susținea nevoia de regândire a întregilor teorii tradiționale care explică activitatea de comerț internațional. Din punctul nostru de vedere noile abordări nu reprezintă doar o abordare mai largă a teoriilor tradiționale (astfel încât realistul să fie un fel de clasic cu priviri mai largi), ci uneori explică fluxurile comerciale printr-o cu totul altă prismă, ridicând semne de întrebare cu privire la existența câștigurilor din comerț pentru ambii parteneri de schimb. În altă ordine de idei, nu se poate spune despre Michael Porter că ar susține intervenționismul statal. El vede mai degrabă politicile macroeconomice ca fiind cele care „pavează drumul către productivitate”, fără a o ameliora, productivitatea putând sporită doar prin politici la nivel microeconomic.

Subiectul ales este unul foarte vast, prea vast pentru a putea fi epuizat în lucrarea de față. De altfel, concepțiile privind competitivitatea sunt atât de pasionante, încât – în intenția de a evita partizanatul cu una sau alta dintre ele – am optat doar pentru cele mai reprezentative opinii.

Nu putem trece mai departe, fără a încerca să exprimăm propriul nostru punct de vedere cu privire la tema de cercetare. Un prim aspect pe care dorim să-l accentuăm este acela că, asemănător cu noțiunile de „avantaj absolut” sau „avantajul comparativ” și conceptul de „avantaj competitiv” este prin excelență o noțiune de natură microeconomică. Avantajul competitiv apare și se dezvoltă la nivel de întreprindere și, prin agregare se extinde apoi la nivel de ramură și economie națională. Competitivitatea se

referă la un cumul de factori care îl ajută pe agentul economic să obțină un avantaj în fața celorlalți competitori, concretizat în cote de piață sustenabile, în creștere, în condițiile concurențe imperfecte, care caracterizează majoritatea piețelor existente. Fără sustenabilitate, considerăm că este greu să vorbim de competitivitate, sau putem, eventual vorbi de un nivel scăzut al acesteia. Din acest motiv, credem că avantajul competitiv nu măsoară doar rezultatele financiare cum ar fi cifra de afaceri, profitul, cota de piață. Se impune luarea în considerare atât cantitatea și calitatea factorilor de producție folosiți (avantajul comparativ), dar, mai ales procesul de producție. Acesta din urmă trebuie să fie bazat pe tehnologii și strategii de management și marketing, care să permită obținerea economiilor de scară. Practic, trebuie avute în vedere toate elementele care concură la obținerea valorii adăugate. Din punctul nostru de vedere, în prezent, datorită accesului mult mai facil la produse, accentul s-a transferat dinspre factorii de producție, spre procesele de fabricație. La nivel microeconomic (întreprindere, ramură) competiția se poate localiza atât la nivel intern, cât și internațional, atunci când țările concurează între ele prin intermediul unor *brand-uri*, nivelul la care se localizează concurența este exclusiv internațional. În acest context, măsurile de politică economică luate de guverne au un rol catalizator și pot influența performanțele agenților economici, dar nu guvernele sunt cele care concurează între ele pe piața internațională, ci firmele. Din acest punct de vedere, suntem de acord că nu este foarte potrivit să se vorbească despre competitivitate exclusiv la nivel macroeconomic, pentru că la origine ea este o noțiune microeconomică, dar, credem că prin agregarea rezultatelor agenților economici și a ramurilor se poate ajunge la identificarea unei țări, prin intermediul unor mărci, putându-se vorbi astfel despre competitivitatea unei anumite economii în respectivul domeniu de activitate.

Pentru a facilita înțelegerea conceptului de competitivitate internațională, în capitolul următor dorim să prezentăm câțiva indicatori prin care aceasta a fost măsurată, la nivel macro- și microeconomic.

CAPITOLUL 4

.....

MĂSURAREA COMPETITIVITĂȚII COMERȚULUI EXTERIOR

4.1 Măsurarea avantajelor comparative și competitive

Capitolul anterior s-a axat pe analiza, din punct de vedere teoretic, a conceptelor de „avantaj competitiv” și „competitivitate”. Înainte de-a trece la prezentarea propriu-zisă a unor indicatori și la modele de măsurare a competitivității comerțului exterior, ne propunem să facem o paralelă între avantajele comparative și competitive. În literatura de specialitate cele două noțiuni sunt rareori abordate distinct, cel mai adesea conferindu-li-se o accepțiune similară.

Cea mai cunoscută metodă de a măsura avantajele comparative este prin intermediu indicatorului avantajului comparativ aparent (RCA – *revealed comparative advantage*) (Balassa, 1965, 1977). După cum se va vedea în capitolele care urmează, pentru că în calculul indicatorului sunt luate valorile exporturilor și/sau ale importurilor, el reflectă mai curând performanța comerțului exterior și este mai degrabă o măsură a competitivității. Performanța comerțului exterior poate fi urmarea unor factori reali dar și a unor distorsiuni ale prețului (sau cursului valutar, ratelor dobânzilor n.a.), distorsiuni legate de prezența concurenței imperfecte în care firmele își desfășoară activitatea (Siggel, 2006). În plus, o țară deține un avantaj în producerea unei mărfi dacă o poate obține la un cost de oportunitate mai mic decât partenerul său comercial (Popescu, 2001: 180), atunci devine clar că un indicator mai potrivit pentru avantajul comparativ este costul total mediu

(Siggel, 2006: 150). Când însă utilizăm prețurile efective la care se vând și se cumpără mărfurile la nivel internațional, atunci măsurarea devine o problemă legată nemijlocit de *competitivitate*. De aceea suntem de acord cu afirmația că avantajele/dezavantajele comparative apar numai în producție în timp ce cele competitive apar ca urmare a participării la comerțul internațional (Popescu, 2001: 184).

După Lafay (1992: 211) există două diferențe majore între avantajul comparativ și competitiv și anume: (1) în timp ce competitivitatea se măsoară între țări, pentru un anumit produs, avantajul comparativ se măsoară între produse pentru o anumită țară și (2) competitivitatea poate rezulta din schimbări de natură macroeconomică (de exemplu variații ale cursului de schimb), în timp ce avantajul comparativ este, prin natura sa, structural. Și din această abordare rezultă că avantajele comparative sunt legate de producție, în timp ce avantajele competitive se manifestă în comerț.

Un alt punct de vedere foarte interesant constă în faptul că, date fiind mai multe firme într-o industrie, chiar dacă operează pe fondul aceluiași avantaj/dezavantaj comparativ propriu ramurii, ele se pot distinge prin avantaje competitive proprii fiecăreia (Abd-el-Rahman, 1991). Diferența dintre entități va apărea în niveluri diferite de productivitate, rate ale profiturilor, mărimea lor, cotele de piață la export, aspecte ce se vor manifesta în structura și volumul exporturilor și importurilor. Teoria lui Abd-el-Rahman este că unele firme, chiar dacă operează într-o ramură ce deține avantaj comparativ, pot fi necompetitive, iar altele chiar dacă operează în condiții de dezavantaj comparativ, pot fi competitive datorită avantajelor oferite de concurența monopolistică. Prima categorie va putea concura doar pe piața internă, în timp ce firmele din a doua categorie vor fi capabile să concureze atât pe piața internă cât și internațională.

Ținând cont de cele spuse până aici, indicatorii bazați pe prețurile la export și import, nu pot fi considerate mărimi adecvate pentru măsurarea avantajului comparativ, ci mai degrabă pentru cel competitiv. Altfel spus un indicator din clasa avantajului comparativ aparent este menit să măsoare competitivitatea bunurilor respective.

Din punctul nostru de vedere, după cum susține și Porter, principalele strategii adoptate de un agent economic pentru obținerea și menținerea avantajului competitiv sunt cele legate de costurile de producție și/sau cele legate de diversificarea și calitatea produselor. Dacă ar fi să analizăm prin comparație avantajul absolut, cel comparativ și cel competitiv putem găsi cel puțin următoarele legături. Avantajul absolut s-a dovedit a nu fi o condiție necesară pentru ca schimburile externe de bunuri și servicii să fie eficiente, deoarece, prin teoria avantajului comparativ s-a ajuns la concluzia că importante sunt costurile de oportunitate (costurile relative) aferente producerii unei cantități dintr-un bun dat și nu cele absolute. Desigur că, dacă există și un avantaj absolut în ceea ce privește costurile de producție, atunci avantajul comparativ va fi cu atât mai mare. La rândul său, avantajul comparativ nu este o condiție *sine qua non* pentru existența avantajului competitiv. Acesta din urmă nu se limitează la un avantaj de cost și cu atât mai puțin nu se limitează la costul cu forța de muncă. Sigur că existența unui avantaj comparativ care să se concretizeze în costuri de oportunitate mai mici poate conduce la obținerea unor avantaje competitive, dar aceasta nu este singura pârghie. În plus, avantajele de cost datorate unei forțe de muncă ieftine nu sunt durabile, pentru că mereu vor exista agenți economici care să poată produce un anumit bun sau serviciu cu un cost mai redus. Mai mult, avantajul competitiv mai este influențat și de alți factori cum ar fi cererea internă și externă, existența unor aglomerări industriale pe orizontală, tipul de concurență care caracterizează o anumită ramură, rolul pe care îl are statul în economie etc. Din punctul nostru de vedere, teoria avantajului competitiv, cu toate lacunele ei, este în măsură să caracterizeze cu o mai mare acuratețe relațiile comerciale internaționale contemporane, în timp ce celelalte teorii (ale avantajului absolut sau comparativ) pot clarifica doar anumite fluxuri atât din punctul de vedere al intensității, dar și al structurii lor.

4.2 Indicatori macroeconomici de măsurare a competitivității comerțului exterior

În această categorie vom include o serie de indicatori care măsoară eficiența la nivel macroeconomic a activității de comerț exterior. În următorul capitol al prezentei lucrări introducem câțiva indicatori microeconomici cu scopul prezentării unei analize cât mai detaliate. Menționăm că majoritatea mărimilor prezentate sunt utilizate de instituții de profil cum ar fi OECD, Comisia Europeană sau INTRACEN pentru determinarea competitivității internaționale în domeniul comerțului exterior.

4.2.1 Indicatori ai balanței comerciale

În forma ei clasică, balanța comercială, se determină ca diferență între exporturile și importurile de bunuri și servicii ale unei țări, la un anumit moment în timp. De regulă ea reprezintă cea mai mare parte a balanței de plăți.

Pe lângă expresia sa binecunoscută, se vorbește și despre balanța comercială normalizată, determinată ca pondere a balanței comerciale simple (în modul) în comerțul total cu bunuri și servicii:

$$BCN_j = \frac{|\sum_{i=1}^N X_{ij} - \sum_{i=1}^N M_{ij}|}{\sum_{i=1}^N X_{ij} + \sum_{i=1}^N M_{ij}}$$

unde:

- BCN_j – balanța comercială normalizată a țării j ;
- X_{ij}/M_{ij} – valoarea exporturilor/importurilor bunului i de către țara j ;

BCN poate lua valori între 0 și 1, limitele fiind atinse în situațiile teoretice în care o economie națională are o balanță perfect echilibrată, respectiv este un exportator sau importator net de bunuri și servicii. Calculată sub această formă, rezultatul relativ astfel obținut este mai reprezentativ, întrucât se poate observa cât de mare este deficitul sau excedentul său în totalul comerțului țării, conferind o imagine mai bună asupra echilibrului extern al economiei în cauză.

Un alt indicator reprezentativ care se poate determina în cadrul acestei categorii este ponderea balanței comerciale (tot în modul) în PIB.

Întrucât PIB-ul este suma dintre cererea internă și exporturile nete, raportul arată impactul comerțului exterior asupra echilibrului general intern.

4.2.2 Indicatori ai deschiderii internaționale

Mărimile din această grupă relevă gradul de deschidere, de „ventilare”, al economiei naționale prin intermediul comerțului exterior.

Cel mai cunoscut indicator din această grupă, *gradul de deschidere*, se determină ca raport între valoarea comerțului și PIB, arătând importanța deținută de schimburile comerciale cu bunuri și servicii ale unei economii cu restul lumii, în producția națională. El surprinde atât gradul de dependență al producătorilor interni de piețele externe (în cazul exportului) cât și gradul de dependență al cererii interne de oferta externă (în cazul importurilor). Este știut faptul că exporturile și importurile joacă un rol mai mic în cazul economiilor mari decât în cele mici. Pentru evidențierea distinctă a celor două fenomene menționate anterior, se poate calcula separat ponderea exporturilor și importurilor în PIB, respectiv rata de pătrundere a importurilor.

Ponderea exporturilor și a importurilor în PIB se determină prin raportarea valorii lor la mărimea produsului intern brut, iar rata de pătrundere a importurilor ca raport între ele și cererea internă. Cererea internă este formată din consumul privat, investiții și consum guvernamental, sau, altfel spus este diferența dintre PIB și exportul net.

Indicatori amintiți au, așadar, următoarele relații:

$$\frac{\sum_{i=1}^N X_{ij} + \sum_{i=1}^N M_{ij}}{PIB_j}, \quad \frac{\sum_{i=1}^N X_{ij}}{PIB_j}, \quad \frac{\sum_{i=1}^N M_{ij}}{PIB_j},$$

$$\frac{\sum_{i=1}^N M_{ij}}{PIB_j - (\sum_{i=1}^N X_{ij} - \sum_{i=1}^N M_{ij})}$$

unde:

- X_{ij} – valoarea exporturilor bunului i realizate de țara j ;
- M_{ij} – valoarea importurilor bunului i realizate de țara j .

Tot ca mărime ce cuantifică gradul de deschidere al unei țări se calculează comerțul pe cap de locuitor, prin raportarea valorii exporturilor și importurilor la numărul de locuitori.

4.2.3 Indicatori ai concentrării / dispersiei geografice a schimburilor

OECD folosește pentru măsurarea gradului de concentrare geografică a schimburilor indicatorul Herfindahl (HI, *Herfindahl Index*). Se pornește de la premisa că atunci când o țară (j) are G parteneri comerciali, într-o anumită zonă, ea este cu atât mai bine integrată cu cât ponderea exporturilor către (sau a importurilor dinspre) fiecare țară a grupului este aproximativ aceeași. În cazul exporturilor, relația este:

$$HI_{X_j} = \sum_{k=1}^G \left(\frac{X_{jk}}{\sum_{k=1}^G X_{jk}} \right)^2$$

unde:

- HI_{X_j} – indicatorul Herfindahl pentru exporturi, în cazul țării j ;
- X_{jk} – exporturile totale ale țării j către țara k , unde $k = \overline{1, G}$.

Dacă fiecare partener comercial al țării în cauză este la fel de important, indicatorul ia valoarea $1/G$, luând mărimi diferite în funcție de numărul entităților naționale din grupul de referință. Acest grup, în cazul României, poate fi, de exemplu, UE 28, Europa sau chiar întreaga lume. Cu cât mărimea astfel obținută este mai mare, cu atât gradul de *concentrare* geografică a schimburilor este mai ridicat și viceversa.

Desigur că poate fi calculată și valoarea inversă a indicatorului, situație în care rezultatul astfel obținut ne va furniza informații directe cu privire la gradul de *dispersie* a exporturilor și importurilor unei națiuni, în cadrul unei anumite zone.

În opinia noastră, indicatorul Herfindahl nu este cel mai potrivit pentru măsurarea gradului de concentrare / dispersie geografică, deoarece nu ia în considerare *mărimea partenerului comercial* în raport cu țara de origine. Pentru a elimina acest neajuns, considerăm mai relevant indicatorul entropiei fluxurilor comerciale (TE, *Trade Entropy Index*).

În acest context, entropia este măsurată asemănător ca în teoria informației, domeniu în care își are originea și modul în care indicatorul este construit. Ideea de bază de la care se pornește este că *entropia* măsoară *imprecizia* cu care este transmisă informația. Dată fiind o variabilă aleatoare, probabilitatea realizării fiecărui eveniment din n posibile este egală cu $1/n$. Incertitudinea unui șir de n realizări este definită ca $\log_b(n)$.⁴⁷

Folosind precizările anterioare, entropia (u) are forma:

$$u = \log_b(n) = \log_b \left[\frac{1}{p(x_i)} \right], \text{ pentru } i = \overline{1, n}$$

Se observă că dacă probabilitatea este foarte *mică*, entropia tinde la *infinit*, iar dacă probabilitatea realizării evenimentului x_i este *mare*, atunci u tinde la *zero*. Valoarea medie a entropiei este:

$$\sum_{i=1}^n p(x_i) \cdot u_i = \sum_{i=1}^n p(x_i) \cdot \log_b \left[\frac{1}{p(x_i)} \right]$$

În cazul nostru, importurile și exporturile sunt considerate analog mesajelor primite și transmise (Marwah & Klein, 1995: 6). Valoarea „așteptată a informației” reflectă gradul de integrare a fluxurilor comerciale. Indicele entropiei comerciale se poate calcula atât pentru exporturi (TE_X), cât și pentru importuri (TE_M), folosind următoarele expresii (Laaser & Schrader, 2002):

$$TE_{X_j} = \sum_{k=1}^G \left[a_{jk} \cdot \ln \left(\frac{1}{a_{jk}} \right) \right] \text{ cu } 0 < a_{jk} < 1 \text{ și } \sum_{k=1}^G a_{jk} = 1$$

$$TE_{M_j} = \sum_{k=1}^G \left[b_{jk} \cdot \ln \left(\frac{1}{b_{jk}} \right) \right] \text{ cu } 0 < b_{jk} < 1 \text{ și } \sum_{k=1}^G b_{jk} = 1$$

unde:

- a_{jk} - ponderea exporturilor țării j către țara k în totalul exporturilor țării j către toate țările din grupul luat în calcul;

$$a_{jk} = \frac{X_{jk}}{\sum_{k=1}^G X_{jk}};$$

- b_{jk} - ponderea importurilor țării j din țara k în totalul importurilor țării j dinspre toate țările din grupul G ; $b_{jk} = \frac{M_{jk}}{\sum_{k=1}^G M_{jk}}$.

⁴⁷ A fost aleasă funcția logaritm datorită trăsăturii sale aditive în sensul că pentru două mai multe variabile aleatoare, incertitudinea a $m \cdot n$ posibile rezultate se măsoară însumând logaritmi incertitudinilor asociate fiecărei variabile. Altfel spus, $\log_b(m \cdot n) = \log_b(m) + \log_b(n)$.

Analogia dintre entropia din teoria informației și indicele dispersiei comerciale constă în faptul că a_{jk} (sau b_{jk}) reprezintă probabilitatea ca țara analizată să fie integrată din punct de vedere comercial într-un anumit grup de țări, în timp ce mesajul transmis $\ln(1/a_{jk})$ (sau $\ln(1/b_{jk})$) va fi cu atât mai mare cu cât numărul de țări partenere va fi mai ridicat (Laaser & Schrader, 2002).

Altfel spus, cu cât valoarea indicatorului este *mai mare*, cu atât exporturile (importurile) țării analizate sunt *mai* dispersate, adică mai puțin concentrate. Valoarea maximă este atinsă atunci când ponderile în raport cu fiecare țară sunt egale. Această valoare, însă, diferă, după cum afirmam anterior, în funcție de numărul partenerilor comerciali luați în calcul și este dată, atât în cazul importurilor, cât și al exporturilor de: $TE_M = TE_X = \ln G$, unde G reprezintă numărul total de parteneri comerciali ai țării j . La nivelul relațiilor internaționale, cu cât o țară prezintă un grad de diversificare mai mare, cu atât este mai bine integrată, în timp ce un grad de concentrare mai mare evidențiază faptul că relațiile comerciale ale țării j sunt limitate la un număr relativ mic de parteneri comerciali.

Indicatorul entropiei fluxurilor comerciale poate fi calculat atât în valori *absolute*, după metodologia prezentată anterior, cât și *relativ* prin raportarea mărimii absolute la valoarea maximă. Deoarece valorile absolute și maxime pot să difere, în funcție de numărul de parteneri comerciali, G , din grupul luat ca referință, considerăm că indicele, în forma sa relativă, este mai reprezentativ.

4.2.4 Indicatori ai raportului de schimb

Indicatorii din această clasă reflectă legătura dintre prețul la care se exportă mărfurile și prețul la care se importă. Ei se pot calcula și prin intermediul unor variabile cantitative. Cele mai importante mărimi sunt: indicele raportului de schimb brut și net respectiv gradul de acoperire a importurilor prin exporturi (Ciobanu, 2009: 664-667).

Indicele raportului de schimb brut (IRS_B) se calculează raportând indicele volumului fizic al exporturilor I_X^Q la cel al importurilor I_M^Q :

$$IRS_B = \frac{I_X^Q}{I_M^Q} \cdot 100$$

Dacă raportul este mai mare decât 100%, atunci $I_X^Q > I_M^Q$, ceea ce presupune că, raportat la perioada de bază, o unitate importată este plătită la export cu mai mult decât o unitate. Situația astfel descrisă este una negativă. Pentru ca activitatea de comerț exterior să fie una favorabilă, o unitate importată trebuie să corespundă la mai puțin de o unitate exportată, altfel spus, raportul să fie unul subunitar.

Folosind variabile valorice exprimate prin indicii *prețurilor unitare* la export și import (*terms of trade*), obținem *indicele raportului de schimb net* (IRS_N) sub forma:

$$IRS_N = \frac{I_X^P}{I_M^P} \cdot 100$$

Interpretarea acestui indicator este exact opusă celei anterioare. Dacă raportul este supraunitar, înseamnă că indicele prețului la export este mai mare decât indicele prețului la import, adică importurile sunt mai ieftine comparativ cu exporturile. Situația nefavorabilă economiei ar fi o scumpire a importurilor comparativ cu exporturile, adică un indice al raportului de schimb net mai mic decât 100%. Altfel spus, în acest ultim caz, comparativ cu perioada de bază, pentru importul unei unități dintr-o marfă, o țară trebuie să vândă o cantitate mai mare în străinătate.

Pentru a determina în ce măsură valoarea exporturilor o compensează pe cea a importurilor, se calculează gradul de acoperire a importurilor prin exporturi ($GA = \frac{X}{M} \cdot 100$). Pentru reliefarea dinamicii acestuia se determină uneori și indicele gradului de acoperire (IGA) după următoarea relație de calcul:

$$IGA = \frac{I_X^V}{I_M^V} \cdot 100$$

unde I_X^V și I_M^V reprezintă indicele valoric al exporturilor respectiv al importurilor.

4.2.5 Indicatori ai competitivității

bazați pe prețurile relative, respectiv costurile unitare cu forța de muncă

Indicatorii care se bazează în alcătuirea lor pe cotele de piață al export și la import, măsoară rezultatul competiției internaționale. Ei pot fi completați prin indicatori ai competitivității-preț și competitivității-cost, meniți a explica rezultatele obținute.

Data fiind o anumită economie națională, dacă prețurile și/sau costurile sale cresc într-un ritm mai accelerat decât cele ale țării partenere, atunci există pericolul pierderii cotelor de piață în favoarea celorlalți competitori. Desigur că pot fi adoptate alte strategii, de altă natură decât cele de preț, care să contrabalanseze efectele negative generate de creșterea prețurilor.

Astfel, prin raportarea prețurilor la export ale țării partenere (P^*) la cele ale țării de origine (P) se obține indicatorul prețurilor relative la export. El trebuie înmulțit cu valoarea cursului nominal al monedei țării de origine, E (folosind cotația directă) pentru a converti prețurile în aceeași unitate monetară. Date fiind mai multe bunuri și servicii, în practică se lucrează cu indici de preț și nu cu valorile absolute. Prin logaritmare expresiei prețului relativ: $\frac{P^*}{P} \cdot E$, se obține relația: $\Delta\%P^* - \Delta\%P + \Delta\%E$ (Jessua *et al.*, 2006: 190). Ea relevă faptul că, atunci când este măsurată cu ajutorul prețurilor, competitivitatea este influențată de variația procentuală atât a prețurilor externe, cât și a prețurilor interne la bunurile exportate și a cursului nominal de schimb. O creștere a competitivității-preț, pentru țara în cauză, are loc doar dacă prețurile în țările partenere de comerț cresc într-un ritm mai alert decât cele din interior, respectiv dacă are loc o creștere a cursului nominal de schimb, adică moneda națională se depreciază. Dacă presupunem că prin aplicarea unui coeficient supraunitar la costurile de producție se determină prețurile de vânzare ($P = a \cdot CTM$), astfel încât să fie luată în considerare și marja de profit, atunci relația anterioară poate fi rescrisă: $(\Delta\%CTM^* - \Delta\%CTM) + (\Delta\%a^* - \Delta\%a) + \Delta\%E$. Conform relației precedente, o îmbunătățire a poziției competitive poate avea loc prin modificarea *caeteris paribus* a următoarelor variabile: (a) costurile unitare de

producție cresc mai repede pe piețele externe decât în cazul țării de origine; (b) marjele de profit ale partenerilor cresc mai accentuat decât ale exportatorilor naționali; și (c) are loc o depreciere a monedei naționale în raport cu cele ale partenerilor comerciali.

În categoria indicatorilor competitivității-cost, se utilizează destul de des costul unitar cu forța de muncă (*unit labor cost*, ULC). În industrie, acesta se calculează ca raport între costurile salariale exprimate în prețuri curente și produsul intern brut în prețuri constante (Fagerberg, 1988: 355). Costul mediu cu forța de muncă se exprimă de regulă relativ, prin convertirea lui într-o *valută forte*, și împărțirea la media costurilor unitare cu forța de muncă a principalilor parteneri comerciali.

$$RULC = \frac{ULC}{ULC^*} \cdot E^* \cdot 100$$

unde:

- *RULC* – reprezintă costul unitar relativ cu forța de muncă al țării de origine comparativ cu cel al țării/țărilor partenere;
- *E** – cursul de schimb al monedei naționale în raport cu o valută forte (sau coș de valute), folosind cotarea indirectă;
- *ULC, ULC** – costul mediu cu forța de muncă în țara de origine și în țara parteneră (sau media costurilor medii pentru țările partenere de comerț), iar $ULC = \frac{\text{costuri salariale}}{\text{produsul intern brut}} = \frac{w \cdot L}{Y} = \frac{w}{\frac{Y}{L}} = \frac{w}{\bar{W}_L}$. Dacă exprimăm costurile salariale ca produs între salariul unitar (*w*) și forța de muncă (*L*) folosită pentru obținerea produsului intern brut (*Y*), atunci costul unitar mediu se poate exprima mai departe ca un raport între salariul mediu și productivitatea medie a muncii ($\bar{W}_L$).

Costul mediu relativ va înregistra o creștere atunci când: (a) salariul mediu din țara de origine crește într-un ritm mai accelerat decât în celelalte țări; (b) moneda națională se apreciază în raport cu cele ale partenerilor comerciali sau (c) productivitatea muncii crește mai lent comparativ cu cea din alte țări (Fagerberg, 1998). Interesant este că economiile care au înregistrat cele mai mari rate de creștere ale produsului intern brut și ale exporturilor după cel de-al Doilea Război Mondial au înregistrat totodată și o creștere mult mai rapidă a costurilor unitare cu forța de muncă decât

restul țărilor. Această realitate poartă numele de „paradoxul lui Kaldor” și corespunde situației economice din Japonia, SUA și Marea Britanie în perioada 1963-1975 (Kaldor, 1978).

Există studii empirice axate pe țările membre OECD (Carlin *et al.*, 2001: 155) care s-au concentrat pe urmărirea variațiilor costurilor unitare cu forța de muncă asupra cotelor de piață la export. Ele au relevat rolul foarte important pe care îl are luarea în considerare a unui astfel de indicator pentru determinarea performanțelor la export, mai ales în contextul globalizării. Dar, analizele relevă totodată și prezența nemijlocită a altor determinanți cum ar fi de exemplu tehnologia folosită și investițiile. Deși nu s-au obținut rezultate robuste, din punct de vedere statistic, care să confirme rolul cercetării asupra performanțelor internaționale la export, s-a constatat că în cazul industriilor relativ intensive în cercetare-dezvoltare, elasticitatea cotelor de piață la costurile unitare este relativ scăzută.

4.2.6 Indicatori de măsurare a schimburilor intra-ramură

Grubel și Lloyd au fost cei care au încercat să răspundă la întrebările teoretice pe care le ridică fenomenul schimburilor intra-ramură și să cuantifice importanța lor pentru câteva țări. Ei definesc schimburile comerciale din cadrul unei ramuri economice ca valoarea exporturilor unei industrii, compensată de aceeași valoare a importurilor, în aceeași ramură. Mai mult, ei susțin că fenomenul generat de aceste schimburi nu este compatibil cu teoriile clasice și neoclasice privind comerțul internațional (Grubel & Lloyd, 1971).

Modul în care este determinată expresia așa-numitului indicator al suprapunerii comerciale pornește de la ideea că întregul comerț al unei țări este format din fluxuri intra- și inter-industriale. Astfel, schimbul intra-industrial (IIT_{ij}), pentru un bun i , reprezintă valoarea întregului comerț al acelui bun ($X_{ij} + M_{ij}$) minus valoarea exportului sau importului net aferent lui $|X_{ij} - M_{ij}|$. Pentru a facilita comparațiile între diverse industrii și țări, este mai util să se lucreze nu cu valorile absolute, ci cu ponderile deținute de fiecare tip de comerț (inter- sau intra-) în comerțul total (Grubel & Lloyd, 1971: 496). Astfel, avem următoarele relații:

$$IIT_{ij} = (X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|$$

$$\%IIT_{ij} = \frac{(X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

de unde obținem indicele Grubel-Lloyd, GL_{ij} , (Grubel & Lloyd, 1971: 498):

$$GL_{ij} = 1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

unde IIT_{ij} reprezintă mărimea schimburilor intra-ramură pentru bunul i și țara j (*intra-industry trade*), iar celelalte simboluri folosite au fost deja explicate.

Se poate observa că atunci când valoarea exporturilor este egală cu cea a importurilor aceleiași industrii, indicele Grubel-Lloyd ia valoarea 1, iar când există doar exporturi sau doar importuri, valoarea este 0.

Folosind un indicator asemănător celui anterior prezentat, Finger (1975), a ținut să demonstreze că existența schimburilor intra-industriale nu contrazice teoriile neoclasice despre comerțul internațional, așa cum susțineau Grubel și Lloyd. Finger este de părere că totul depinde de modul în care definim industria. Dacă ea este definită în termeni de omogenitate a raportului dintre factorii de producție utilizați, atunci comerțul din cadrul aceleiași ramuri economice vine în contradicție cu modelul HO. Dar, dacă grupele de produse în realitate nu corespund conceptului analitic, atunci nu există nicio contradicție pentru că nu aparțin acelorași industrii. De aceea, se impune nu doar analiza existenței sau nonexistenței unor exporturi sau importuri simultane din cadrul unei ramuri, ci și demonstrarea faptului că raportul dintre factorii de producție folosiți nu diferă semnificativ de la produs la produs.

Indicatorul utilizat de Finger poartă numele de *Trade Overlap Index* și, după cum am menționat, pleacă de la expresia indicatorului Grubel-Lloyd. Dacă, însă explicităm modulul din cadrul relației indicatorului GL, se desprind două situații:

(1) dacă $X_{ij} - M_{ij} > 0$, atunci expresia indicelui este:

$$TO_{ij} = \frac{(X_{ij} + M_{ij}) - (X_{ij} - M_{ij})}{(X_{ij} + M_{ij})} = \frac{2 \cdot M_{ij}}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

sau

(2) dacă $X_{ij} - M_{ij} < 0$, obținem:

$$TO_{ij} = \frac{(X_{ij} + M_{ij}) + (X_{ij} - M_{ij})}{(X_{ij} + M_{ij})} = \frac{2 \cdot X_{ij}}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

Generalizând, rezultă o altă expresie a indicatorilor schimburilor intra-ramură pentru măsurarea fluxurilor intra-ramură egal cu dublul valorii fluxului comercial minoritar, raportat la întregul comerț al industriei (Finger, 1975: 586), adică:

$$TO_{ij} = 2 \cdot \frac{\min(X_{ij}, M_{ij})}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

Dar, așa cum arată cei doi autori, valoarea indicelui depinde direct proporțional de gradul de agregare al datelor: cu cât acestea sunt mai detaliate, cu atât valoarea lui este mai mică și viceversa. Pentru a reflecta mai bine importanța fiecărui produs sau grupe de produs a fost propusă o altă relație pentru GL și anume (Aquino, 1978):

$$GL_j^* = 1 - \frac{\sum_{i=1}^N \left| \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}} - \frac{M_{ij}}{\sum_{i=1}^N M_{ij}} \right|}{\sum_{i=1}^N \left(\frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}} + \frac{M_{ij}}{\sum_{i=1}^N M_{ij}} \right)} = 1 - 0,5 \cdot \sum_{i=1}^N \left| \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}} - \frac{M_{ij}}{\sum_{i=1}^N M_{ij}} \right|$$

unde notațiile folosite sunt aceleași ca în relațiile anterioare. În această formă, nu sunt folosite valorile exporturilor și importurilor în valori absolute, ci ponderea lor în totalul exporturilor, respectiv importurilor, deci valorile relative.

Atât Trade Overlap Index, cât și Grubel-Lloyd Index pot varia între 0 și 1, valorile mai ridicate indicând o pondere mai mare deținută de schimburile intra-industriale comparativ cu cele inter-industriale.

4.2.7 Indicatori de performanță

Pentru comensurarea performanțelor la export vom determina mai întâi cota de piață națională la export raportând valoarea exporturilor unei țări la valoarea totală a exporturilor unei regiunii sau chiar a întregii lumi. Valoarea obținută exprimă *importanța* exporturilor unei economii naționale în cadrul regiunii la care se face referire.

Cota de piață se poate calcula atât static, pentru fiecare an în parte, cât și ca variație (absolută și / sau relativă) pentru un interval de timp. O creștere a cotei de piață între două perioade poate fi descompusă în trei subefecte: efectul competitiv, efectul structural și efectul de adaptare (INTRACEN, 2007b).

Efectul competitiv corespunde creșterii sau scăderii ipotetice a cotei de piață a unei țări datorată variațiilor în cota de piață a sale pe piețele importatoare, indiferent de structura exporturilor naționale. Acest efect se calculează înmulțind variația cotei de piață națională pe piețele importatoare cu cota inițială deținută de piețele importatoare în importurile mondiale.

Relația de calcul este:

$$\sum_{k=1}^G \sum_{i=1}^N \left(\frac{X_{ijk}^t}{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^t} - \frac{X_{ijk}^0}{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^0} \right) \cdot \frac{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^0}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^P \sum_{k=1}^G X_{ijk}^0}$$

unde 0 și t reprezintă două momente de timp luate în calcul. Practic, primul raport $\left(\frac{X_{ijk}^t}{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^t} \right)$ raportează valoarea exporturilor din bunul i ($i = \overline{1, N}$) ale țării de origine j ($j = \overline{1, P}$), către țara importatoare k ($k = \overline{1, G}$) la valoarea exporturilor din același bun i a tuturor țărilor din grupul P către aceeași țară importatoare k. În paranteză este calculată variația ponderii exporturilor naționale pe piețele importatoare între cele două momente de timp. Rezultatul astfel obținut este înmulțit cu ponderea deținută de exporturile totale din produsul i către țara de destinație k în exporturile mondiale. La sfârșit, variația procentuală astfel obținută este însumată după toate produsele și toate țările destinate. Desigur că variațiile vor fi fie pozitive, fie negative, în funcție de produsul analizat. Important este ca, per ansamblu efectul să fie unul pozitiv.

Efectul structural rezultă din poziția inițială deținută pe piețele importatoare. El corespunde cu câștigurile sau pierderile teoretice care ar putea apărea dacă singura modificare s-ar datora dinamismului piețelor importatoare, neluând în calcul variația cotei de piață națională pe aceste piețe. Mărimea efectului structural este dat de:

$$\sum_{k=1}^G \sum_{i=1}^N \frac{X_{ijk}^0}{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^0} \cdot \left(\frac{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^t}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^P \sum_{k=1}^G X_{ijk}^t} - \frac{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^0}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^P \sum_{k=1}^G X_{ijk}^0} \right)$$

Practic, cota inițială de piață pe piețele importatoare este multiplicată de variația cotelor de piață înregistrată de piețele importatoare în importurile mondiale. Toate aceste efecte sunt însumate pentru toate țările importatoare.

Al treilea efect, *de adaptare*, măsoară capacitatea unei țări de a-și ajusta exporturile în funcție de cererea internațională. El se determină ca produs între variația cotei de piață naționale pe piețele importatoare și variația cotei de piață a țărilor importatoare în importurile mondiale.

$$\sum_{k=1}^G \sum_{i=1}^N \left(\frac{X_{ijk}^t}{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^t} - \frac{X_{ijk}^0}{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^0} \right) \cdot \left(\frac{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^t}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^P \sum_{k=1}^G X_{ijk}^t} - \frac{\sum_{j=1}^P X_{ijk}^0}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^P \sum_{k=1}^G X_{ijk}^0} \right)$$

Desigur că pot exista și efecte pozitive și negative, în funcție de piața destinată a exporturilor naționale, dar prin însumare ele se anulează, important fiind ca efectul dominant să fie unul pozitiv.

4.3 Indicatori microeconomici

de măsurare a competitivității comerțului exterior

În prezentul subcapitol, vom studia mai în detaliu activitatea de comerț exterior a unei țări, axându-ne analiza la nivelul produselor exportate și / sau importate.

4.3.1 Indicatori de măsurare a concentrării / dispersiei schimburilor pe produse

Mărimile din această grupă își propun să observe dacă exporturile și importurile unei țări sunt concentrate asupra unui număr restrâns de produse sau mai degrabă sunt dispersate pe o paletă mai largă de mărfuri. Cu toate că am putea folosi un indicator asemănător cu cel din secțiunea

4.2.2, vom apela de această dată la cel propus de Gini-Hirschman, din dorința utilizării cât mai multor instrumente pentru o imagine de ansamblu cât mai completă.

Coeficientul concentrării schimburilor pe produse ($C_{X/M}$) se definește atât pentru exporturi cât și pentru importuri (Michaely, 1984: 53):

$$C_{X_{ij}} = \sqrt{\sum_{i=1}^N \left(\frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}} \right)^2} \text{ respectiv } C_{M_{ij}} = \sqrt{\sum_{i=1}^N \left(\frac{M_{ij}}{\sum_{i=1}^N M_{ij}} \right)^2}$$

Indicatorul se determină având la bază ponderea exporturilor țării j din marfa i în totalul exporturilor respectivei economii. Indicatorul variază între unu, reprezentând gradul maxim de concentrare – dacă se exportă sau importă un singur bun – și $1/\sqrt{N}$, nivelul minim – când cota de piață la export sau la import deținută de fiecare produs este egală. Michaely (1984) consideră că un grad ridicat de concentrare a schimburilor pe produse determină o creștere a vulnerabilității unei economii întrucât fluctuațiile întâmplătoare de pe piețele unor bunuri pot dezechilibra întreg comerțul unei țări, ele nefiind echilibrate de suficient de multe alte produse cu o situație mai stabilă. Pe de altă parte, concentrarea pe anumite mărfuri face ca economia în cauză să aibă cote mai mari de piață decât dacă ar produce mai multe bunuri și exporturile ar fi mai dispersate, situație în care se creează un al doilea canal prin care economia este vulnerabilă șocurilor externe.

4.3.2 Indicatori ai specializării

Indicatori ai avantajului comparativ aparent

Prima lucrare semnificativă pe această linie aparține lui Balassa (1965), metodologia fiind îmbunătățită ulterior în 1977. El a propus un indicator al specializării care „să reflecte atât costurile relative cât și diferențele de înzestrare în factorii ce nu pot fi măsurați” (Balassa, 1965: 103). Pornind tocmai de la această afirmație și ținând cont de precizările din subcapitolul 4.1, considerăm că Balassa a propus un indicator al avantajului competitiv și nu comparativ. Studiul său s-a referit la 74 produse manufacturate și 11 țări dintre cele mai industrializate. În prezenta lucrare noi vom folosi forma extinsă a indicatorului luând în considerare toate cele 261 grupe de

produse, la nivelul de 3 cifre ale Clasificării Standard de Comerț Internațional, iar grupul de referință va fi restul lumii, luat ca întreg. Deoarece au fost analizate doar exporturile la nivel național și internațional, vom denumi această mărime *avantajul comparativ aparent al exporturilor*. Balassa nu a folosit un indicator corespunzător pentru importuri, deoarece la acea vreme ele erau distorsionate de măsuri tarifare semnificative. Expresia indicatorului în cazul exporturilor este⁴⁸:

$$BRXA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}}}{\frac{\sum_{j=1}^T X_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^T X_{ij}}} \quad \text{sau} \quad BRXA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_{j=1}^T X_{ij}}}{\frac{\sum_{i=1}^N X_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^T X_{ij}}}$$

Așa după cum se poate observa, în relațiile anterioare, se compară ponderea exporturilor bunului i în total exporturi naționale cu ponderea exporturilor aceluiși bun, la nivel mondial în totalul exporturilor mondiale. Sau, altfel spus, pentru fiecare produs sunt comparate ponderile deținute de el atât la nivel național, cât și mondial. O valoare supraunitară a indicatorului reflectă prezența unui avantaj competitiv, în timp ce o valoare subunitară, relevă un dezavantaj competitiv. Dar tocmai neluarea în calcul a importurilor reprezintă dezavantajul lui BRXA.

Legat de indicatorul lui Balassa, în literatura de specialitate (Carlsson, 1997: 79) se vorbește și despre *avantajul tehnologic aparent (revealed technological advantage)* calculat asemănător cu cel al avantajului comparativ și anume:

$$RTA_{ij} = \frac{\frac{P_{ij}}{\sum_{i=1}^N P_{ij}}}{\frac{\sum_{j=1}^T P_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^T P_{ij}}}$$

⁴⁸ Pentru că vom avea foarte mulți indicatori în această categorie prescurtările folosite vor fi după cum urmează: prima literă se referă la inițiala autorului, iar următoarele trei vor fi fie RXA, RMA, RCA sau RTA dacă indicatorul ia în calculul său doar mărimea exporturilor, a importurilor, a exporturilor și importurilor dar doar la nivel național sau a întregului comerț atât la nivel național, cât și internațional.

unde P_{ij} reprezintă numărul de patentări înregistrate în industria i a țării j . Indicatorul compară ponderea patentărilor la nivel național, dintr-un anumit domeniu, cu ponderea lor, din aceeași industrie, la nivel mondial. Existența unui raport supraunitar indică un avantaj competitiv tehnologic.

Revenind la indicatorii care relevă performanța unor grupe de produse în comerțul internațional, prezentăm o altă variantă a indicatorului avantajului competitiv, care ia în considerare și importurile. Ea a fost propusă tot de către Balassa în cadrul studiului menționat anterior și presupune compararea ponderii deținute de exporturile fiecărui produs în exporturile totale cu cea deținută de importurile aceluiași element în importurile totale ale țării în cauză.

$$BRCA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}}}{\frac{M_{ij}}{\sum_{i=1}^N M_{ij}}}$$

Dezavantajul principal al acestei mărimi este că nu compară fluxurile comerciale ale țării cu cele de la nivel mondial. În plus, dacă economia j se specializează complet în producția și exportul unui bun, fără să-l mai importe, BRCA nu poate fi determinat.

Remediul ultimului dezavantaj este oferit de indicatorul propus de Michaely (1967):

$$MRCA_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}} - \frac{M_{ij}}{\sum_{i=1}^N M_{ij}}$$

Cu toate că prezintă avantajul luării în considerare atât a exporturilor cât și a importurilor, rămâne dezavantajul neconsiderării fluxurilor internaționale ca în cazul anterior.

O contribuție importantă este și cea a lui Lafay (1992) în domeniul indicatorilor avantajului comparativ aparent. Prin modul în care a construit indicele care-i poartă numele, acesta elimină influența factorilor ciclici asupra rezultatelor deoarece calculează diferența dintre balanța normalizată a fiecărei grupe de produse cu balanța normalizată per ansamblul produselor (Zaghini, 2003).

Determinarea acestei mărimi pornește de la ideea că fiecare produs contribuie într-o măsură mai mare sau mai mică la deficitul comercial al unei țări, la fel cum mărimea fluxurilor comerciale diferă de la element la element. Diferența pozitivă dintre deficitul comercial efectiv al unui bun și cel care i-ar reveni teoretic conform importanței sale, reprezintă avantajul său competitiv. Așadar, $LFI_{ij} = (y_{ij} - y_j) \cdot g_{ij}$, unde y_{ij} reprezintă balanța comercială a produsului i relativ la PIB, y_j - balanța comercială totală a țării j raportat la produsul intern brut, iar g_{ij} este importanța relativă a produsului sau grupei de produse.

Dezvoltând relația, indicele Lafay devine:

$$LRCA_{ij} = \frac{1000}{GDP_j} \cdot (X_{ij} + M_{ij}) \cdot \left(\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} - \frac{\sum_{i=1}^N X_{ij} - \sum_{i=1}^N M_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij} + \sum_{i=1}^N M_{ij}} \right)$$

În studiul nostru, ținând cont de informațiile de care dispunem, vom determina importanța fiecărui element relativ la comerțul total al țării, adică:

$$LRCA_{ij} = 1000 \cdot \left(\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} - \frac{\sum_{i=1}^N X_{ij} - \sum_{i=1}^N M_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij} + \sum_{i=1}^N M_{ij}} \right) \cdot \frac{(X_{ij} + M_{ij})}{\sum_{i=1}^N (X_{ij} + M_{ij})}$$

Cu cât valorile pozitive înregistrate de LRCA sunt mai ridicate, cu atât ele reflectă o specializare mai mare. Valorile negative relevă un dezavantaj competitiv.

Cele mai recente contribuții la perfecționarea indicatorilor de tipul RCA îi revine lui Vollrath (1991), care propune trei mărimi pentru determinarea avantajului competitiv:

- avantajul comercial relativ: $RTA = RXA - RMA$

$$VRTA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij} - X_{ij}}}{\frac{\sum_{j=1}^T X_{ij} - X_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^T X_{ij} - \sum_{i=1}^N X_{ij}}} - \frac{\frac{M_{ij}}{\sum_{i=1}^N M_{ij} - M_{ij}}}{\frac{\sum_{j=1}^T M_{ij} - M_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^T M_{ij} - \sum_{i=1}^N M_{ij}}}$$

- avantajul relativ al exportului:

$$VRTA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij} - X_{ij}}}{\frac{\sum_{j=1}^T X_{ij} - X_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^T X_{ij} - \sum_{i=1}^N X_{ij}}}$$

- competitivitatea aparentă:

$$VRC_{ij} = \ln \left(\frac{\frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij} - X_{ij}}}{\frac{\sum_{j=1}^T X_{ij} - X_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^T X_{ij} - \sum_{i=1}^N X_{ij}}} \right) - \ln \left(\frac{\frac{M_{ij}}{\sum_{i=1}^N M_{ij} - M_{ij}}}{\frac{\sum_{j=1}^T M_{ij} - M_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^T M_{ij} - \sum_{i=1}^N M_{ij}}} \right)$$

Cea mai importantă diferență dintre indicatorii elaborați de Vollrath și cei ai lui Balassa constă în faptul că primii evită luarea în considerare de două ori a fluxurilor pe produs și pe țară. În cazul României, de exemplu, diferența dintre ei este nesemnificativă deoarece țara noastră nu este un actor principal în relațiile comerciale internaționale. Atunci când țara luată în calcul nu este una caracterizată prin fluxuri comerciale semnificative la nivel internațional, este mai bine să se utilizeze avantajul comercial relativ și nu competitivitatea relativă deoarece, ultima, fiind exprimată cu ajutorul funcției logaritmice va conduce spre valori și mai mici, greu de comparat. În opinia lui Vollrath, valori pozitive ale indicatorului semnifică prezența unui avantaj competitiv, iar cele negative - un dezavantaj competitiv. Din punctul nostru de vedere, ținând cont de ideea de bază de la care s-a pornit la elaborarea avantajului comparativ aparent, se impun alte două condiții. Prima impune ca prima parte a relației de calcul (RXA) să fie supraunitară, iar a doua parte (RMA) subunitară. Acest lucru se datorează faptului că o țară va exporta cu precădere acele bunuri în care deține un avantaj competitiv și le va importa pe cele cu dezavantaj competitiv.

Modelul avantajului competitiv dinamic

În viziunea noastră, prezentarea avantajului competitiv într-o manieră dinamică ar putea fi realizată sub forma unei matrici de tipul Boston Consulting Group, folosită adesea în analizele de marketing. Pe abscisă reprezentăm variația anuală procentuală a ofertei naționale la export, iar pe ordonată variația anuală relativă a cererii internaționale. *International Trade Center*, organizație internațională care se ocupă de furnizarea și prelucrarea datelor privitoare la comerț mai ales pentru țările în tranziție și în curs de dezvoltare, folosește o metodologie asemănătoare pentru clasificarea sectoarelor competitive la export. Diferența constă în faptul că variația procentuală a cererii internaționale se determină efectiv sub forma variației relative a importurilor mondiale pentru un anumit produs sau grupă de produse. Pe de altă parte, variația relativă a ofertei naționale se determină ca modificarea procentuală a cotei de piață mondială deținută de către fiecare produs exportat (INTRACEN, 2007a).

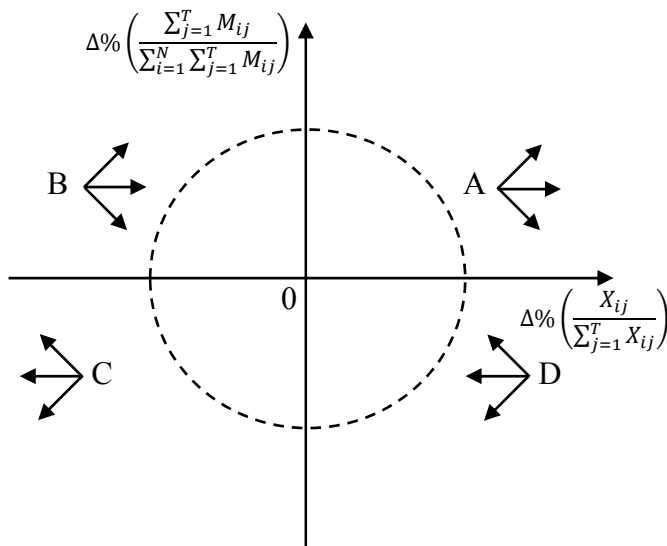
Din punctul nostru de vedere o astfel de metodologie nu permite evidențierea acelor produse a căror cerere internațională (văzută ca procent al importurilor mondiale pentru un produs i în total importuri mondiale) a scăzut, deoarece, în unități valorice, absolute valoarea importurilor a crescut permanent.

Din acest motiv, *îmbunătățirea adusă de noi* metodologiei mai sus menționate constă în comensurarea dinamicii cererii internaționale nu ca o simplă variație relativă a importurilor pe produs, ci ca o variație relativă a *ponderii* deținute de importurile mondiale pe produs în total importuri mondiale.

Mai mult, pentru ca situația prezentată să fie una reprezentativă și să evite evidențierea doar a unei realități conjuncturale, variațiile în discuție vor fi calculate ca medie anuală pe 5 ani.

Schematic, diagrama poate fi prezentată conform Figurii 4.1. În urma determinării valorilor pe cele două axe de coordonate, se obțin patru posibile situații, corespunzătoare pozițiilor A, B, C, D reprezentate în figură. Fiecare dintre cele patru unități poate să urmeze o traiectorie ascendentă, descendentă sau neutră în funcție de diverși factori economici și conjuncturali, atât din interiorul țării cât și din afara sa.

Primul cadran, A (dreapta-sus) este cel al campionilor sau al câștigătorilor pe piețele în creștere. Produsele din această categorie au înregistrat creșteri ale cotelor deținute la export pe fondul unor piețe în creștere.

Figura 4.1. Modelul dinamic al competitivității

(Sursa: Voiculescu, 2001)

Cadrantul B (stânga-sus) este cel al perdanților pe piețele în creștere. Elementele aflate aici ar trebui să fie obiectul unei atente analize a unei promovări mai mari la export. Situația descrisă în cadrantul B relevă un context internațional favorabil, dat de o cerere internațională în creștere, dar pentru care oferta națională rămâne în urmă, comparativ cu cea mondială, ducând astfel la pierderi ale cotelor de piață.

În al treilea cadran, C (stânga-jos) se află perdanții pe piețele în scădere. Este situația cea mai nefavorabilă deoarece atât cererea internațională, cât și oferta națională a înregistrat scăderi în mărimi relative.

Ultimul cadran, D (dreapta-jos) cuprinde sectoarele câștigătoare pe piețele în scădere. Din perspectiva promovării la export, se impun strategii de marketing care să identifice noi nișe de consumatori și care să încurajeze și mai mult rezultatele bune deja obținute, în ciuda declinului per ansamblu al unor astfel de piețe.

După ce este întocmită o diagramă de tipul BCG pentru un anumit an, prezintă importanță urmărirea modificărilor care apar în ceea ce privește poziționarea produselor de la o perioadă la alta.

*Conformația avantajului competitiv al României,
după modelul clustere-lor lui Michael Porter*

În capitolul precedent, axat pe accepțiunile termenului de „avantaj competitiv”, am prezentat și teoria lui Michael Porter cu toate avantajele și dezavantajele. În cele ce urmează vom prezenta metodologia folosită de el pentru determinarea tabloului ciorchinilor naționali (Porter, 1998).

Acest tablou conține toate industriile în care o națiune a înregistrat succese în concurența internațională. Succesul la nivel internațional a fost comensurat în principal prin intermediul unor exporturi semnificative. Clasificarea ramurilor economice s-a făcut conform S.I.T.C., la nivelul de 3, 4 sau 5 cifre. Dacă ponderea exporturilor industriei la în exporturile mondiale ale aceleiași ramuri au fost mai mari sau egale cu media națională, atunci ea s-a luat în considerare mai departe în determinarea conformației avantajului competitiv național. Produsele astfel delimitate s-au împărțit în trei categorii: prima grupă cu o pondere la nivel internațional mai mare decât media națională, dar mai mică decât dublul ei, a doua grupă vând o pondere în exporturile mondiale mai mare de două ori media națională, dar mai mică de patru ori comparativ cu această medie, respectiv a treia grupă, a celor mai competitive produse, cu o importanță la nivel internațional ce depășește de patru ori media națională. Practic, metodologia lui Porter se rezumă la determinarea indicatorului avantajului comparativ aparent la exporturi, după relația lui Balassa, expusă de noi în subcapitolele anterioare.

Din lista astfel formată, s-au eliminat produsele cu o balanță comercială negativă, cu excepția celor care, deși înregistrează o valoare a exporturilor mai mică decât a importurilor, dețin o pondere în exporturile mondiale ale industriei *de cel puțin două ori* mai mare decât media națională. Explicația a constatat în faptul că o balanță comercială negativă ridică semne de întrebare cu privire la existența unui avantaj competitiv dacă industria în cauză nu deține o pondere semnificativă în totalul exporturilor grupei, la nivel mondial.

Tot din lista inițială a produselor ce au deținut avantaj competitiv, trebuie excluse elementele care au făcut obiectul comerțului cu țările

vecine. Explicația unei astfel de alegeri constă în faptul că un comerț de acest gen reflectă mai degrabă proximitatea geografică decât competitivitatea la nivel internațional. De asemenea, lista a fost completată cu unele ramuri în care au existat date certe cu privire la existența unor investiții străine directe semnificative în industrie, chiar dacă ele nu s-au reflectat încă în exporturi mai mari. Pe lângă comerțul cu bunuri, pe baza datelor statistice naționale s-a luat în considerare și comerțul cu servicii. În plus, au mai fost adăugate produse care deși au avut o cotă internațională, în cadrul industriei, mai mică decât media națională, s-au aflat printre primele 50 de mărfuri cu cele mai mari ponderi în exporturile naționale.

Elementul de noutate adus de Michael Porter constă în modul în care a grupat industriile naționale punând accent pe condițiile cererii și pe legăturile verticale dintre industrii, așa cum s-a putut observa în capitolul precedent. Cele 16 industrii sunt grupate pe trei niveluri, în funcție de *caracteristicile cererii interne*. La rândul ei, fiecare industrie cuprinde trei subcategorii: produse primare, adică cele care rezultă în urma procesului de producție, mașini și utilaje folosite pentru obținerea bunurilor primare, respectiv *input-uri speciale*. Dacă primele două subgrupe sunt mai ușor de înțeles, în categoria *input-urilor speciale* includem, de exemplu, fire și fibre pentru industria textilă, diverse părți și accesorii pentru vehicule pentru transporturi etc. La rândul lor, industriile anexe cu rol multiplu cuprind produsele cu utilizare industrială, dar care nu se pot clasifica în nicio altă categorie.

După întocmirea tabelului se repetă aceeași metodologie pentru diverse perioade și se evidențiază modificările apărute în ponderea în exporturile totale naționale și/sau în exporturile mondiale ale grupei.

Cam aceste sunt accepțiunile și măsurile de măsurare ale avantajului competitiv, cel mai des întâlnite în literatura de specialitate. Înainte de a trece la indicatorii *dinamicii specializării*, dorim să trecem în revistă principalele puncte de vedere din literatura de specialitate cu privire la competitivitate. Se pot observa în Tabelul 4.1 atât punctele de vedere cu privire la avantajul competitiv, atât din perspectiva microeconomică, cât și macroeconomică, pe care noi le-am dezbătut atât în capitolul 3, dintr-o

perspectivă mai teoretică, dar și în cea mai mare parte a capitolul 4 – dintr-o perspectivă mai aplicativă.

Tabelul 4.1. Principalele abordări cu privire la conceptul de avantaj competitiv

<i>Nivel de abordare</i>	<i>Elementul central al studiului/ indicator de măsurare</i>	<i>Autorul / autorii</i>
Macroeconomic	cumul de factori economici, sociali, politici, atât la nivel microeconomic, cât și macroeconomic	WEF, IMD
	cursul real efectiv de schimb	de regulă autori din cadrul IMF Marsh & Tokarick (1994)
	balanță comercială excedentară și creștere economică	OECD, Hatsopoulos <i>et al.</i> (1988)
	nivel de trai ridicat, rată ridicată a ocupării, balanță comercială excedentară	Comisia Europeană
	balanță comercială excedentară	Popescu (2001)
	Productivitate	Dollar & Wolff (1993)
	PIB / locuitor	Trabold (1995)
	ULC	Fagerberg (1988)
	productivitate, nivel de trai, cote ridicate la export	Burnete (1999)
	balanță comercială excedentară, evoluția prețurilor, a costurilor unitare cu forța de muncă, rate înalte ale creșterii economice concomitent cu reușite în plan social și protejarea mediului	Aiginger (1998, 2006)
	performanțe la nivel macroeconomic corelate cu reducerea corupției, a birocrăției, flexibilizarea și adaptarea procesului de învățământ, realizarea reformei juridice etc.	Tobă (2004)
	suma performanțelor la nivel microeconomic	Reiljan <i>et al.</i> (2000)

Microeconomic	diamantul avantajului competitiv, cotă de piață, productivitate	Porter (1990)
	importanța schimburilor intra-ramură cu anumite produse	Grubel & Lloyd (1971)
	cota de piață deținută de fiecare produs atât la nivel național, cât și mondial	INTRACEN (2007b)
	indicele avantajului comparativ aparent	Balassa (1965, 1977), Michaely (1967), Lafay (1992), Vollrath (1991)
	cotă de piață, creșterea exporturilor, profitabilitate la nivel de firmă sau industrie	Buckley <i>et al.</i> (1988, 1990)
	costul total mediu	Siggel (2006)

(Sursa: sistematizare realizată de autor)

4.3.3 Indicatori ai dinamicii specializării

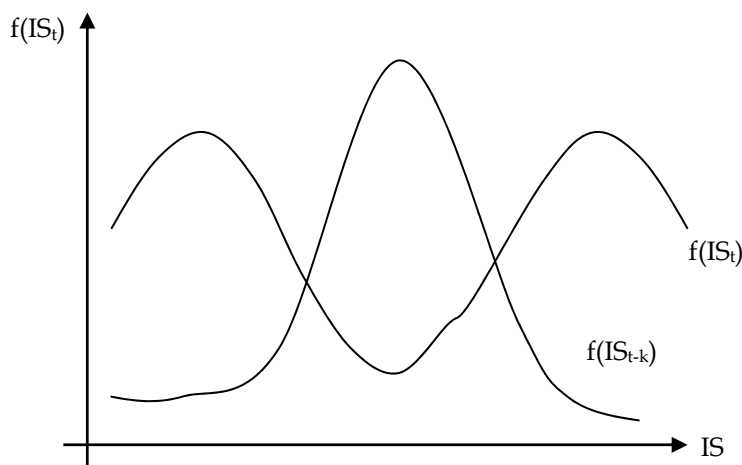
Înainte de a expune metodologiile folosite pentru determinarea dinamicii specializării este important să prezentăm care ar fi predicțiile oferite de teoriile clasice, neoclasiche și moderne privind dinamica specializării unei țări.

Conform modelului Heckscher-Ohlin, o schimbare a specializării este posibilă dacă și numai dacă are loc o modificare în *dotarea relativă* cu prod-factori a țărilor participante la schimburile comerciale. Altfel spus, ar trebui să ne așteptăm, conform modelului H-O la o specializare relativ constantă în cazul țărilor în care înzestrarea relativă cu factori de producție a rămas aceeași în raport cu partenerii comerciali.

Teoriile moderne privind comerțul internațional demonstrează însă că în prezența unor economii *externe de scară*, specializarea nu variază în raport cu înzestrarea relativă cu factori de producție, ci este în întregime determinată de avantajul comparativ inițial.

Dacă vom analiza două distribuții ale unui indice al avantajului comparativ, atunci evoluția lor, conform teoriilor moderne, va fi ca în Figura 4.2:

Figura 4.2. Evoluția distribuției avantajului comparativ în prezenta economiilor externe de scară



(Sursa: Brasili et al., 2000: 236)

Figura 4.2 prezintă modul în care este distribuit un anumit indicator al specializării (IS) la un moment $t-k$ ($f(IS_{t-k})$) comparativ cu aceeași distribuție după k perioade ($f(IS_t)$). Forma distribuției inițiale (la momentul $t-k$) sugerează faptul că sunt foarte puține industrii cu avantaj competitiv și dezavantaj competitiv și că majoritatea produselor înregistrează o valoare medie a indicatorului specializării. Conform celor spuse anterior, în timp, bunurile ce au deținut inițial un avantaj competitiv devin mai puternice, iar cele care au deținut un dezavantaj comparativ, devin mai slabe, având loc o polarizare a industriilor analizate.

Pentru a surprinde exact dinamica specializării vom utiliza următoarele două metodologii:

I. Prima a fost mai întâi utilizată (Quah, 1993, 1996) pentru analiza distribuției venitului în diferite țări și are la bază *metodologia lanțurilor Markov*.

Dată fiind $f(IS_t)$ distribuția unui indice al specializării între sectoarele analizate la momentul t , definim prin λ_t o funcție de probabilitate astfel încât oricare ar fi indicele specializării să obținem relația:

$$\lambda_t(-\infty, IS) = f(IS_t)$$

Evoluția distribuției în timp este dată de: $\lambda_t = P(\lambda_{t-1}, u_t)$, unde u_t măsoară perturbațiile apărute în sistem, iar P reprezintă un operator care oferă informații despre probabilitatea ca un element aflat inițial în distribuția $f(IS_{t-1})$ să ajungă în distribuția $f(IS_t)$ (Proudman & Redding, 2000: 378). Altfel spus, P oferă informații despre dinamica din interiorul distribuției indicelui specializării (Zaghini, 2003: 18).

Dacă presupunem că operatorul P nu depinde de timp și perturbațiile sunt zero, prin iterarea relației de mai sus, rezultă:

$$\lambda_{t+s} = P(\lambda_{t+s-1}, 0) = P(P(\lambda_{t+s-2}), 0) = \dots = P^s \cdot \lambda_t$$

Împărțind valorile IS într-un anumit număr de intervale, operatorul P devine o matrice de tranziție în cadrul căreia, orice element din interiorul ei, de forma p_{ij} reprezintă probabilitatea ca un element care la începutul perioadei analizate s-a aflat în starea i să treacă, peste un an, în starea j . Astfel, dacă valorile cele mai mari sunt dispuse pe diagonala principală, putem spune că avem de-a face cu o mobilitate scăzută a elementelor din distribuțiile analizate. Invers, dacă valorile mari sunt dispuse în afara diagonalei principale, mobilitatea este ridicată.

Prin determinarea limitei ecuației anterioare pentru $s \rightarrow \infty$ se obține distribuția staționară (sau ergodică) a indicatorului specializării.

Pentru a aprecia gradul de mobilitate *per ansamblu*, se calculează mai mulți indicatori, folosind urma și determinantul matricei de tranziție, după cum urmează:

$$M_1 = \frac{n - tr(P)}{n-1}, \text{ respectiv } M_2 = 1 - det(P)$$

unde:

- n – numărul intervalelor folosite în cazul distribuției indicelui;
- $tr(P)$ – urma matricei P ;
- $det(P)$ – determinantul matricei P .

II. A doua metodologie, pe care urmează să o utilizăm se bazează pe metoda celor mai mici pătrate și a fost inițial utilizată (Hart, 1976) pentru a observa modificările în distribuția venitului populației.

Vom aplica metodologia în mod asemănător (Cantwell, 1989), dar în cazul unui indice al specializării din categoria RCA la două momente de timp, conform modelului următor de regresie:

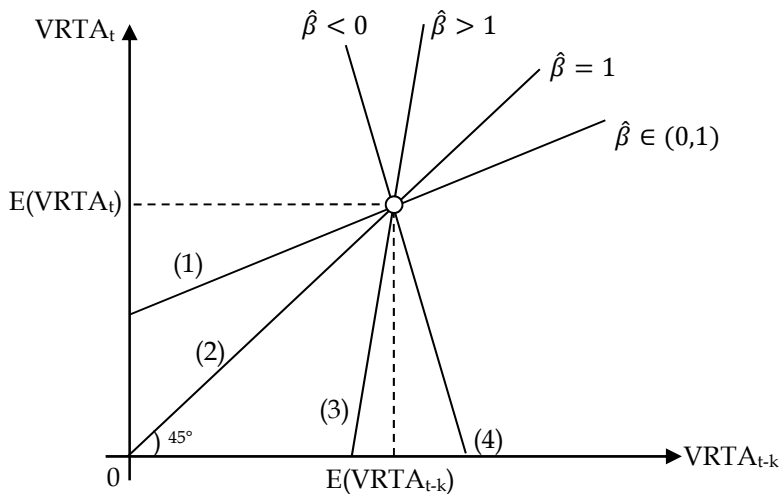
$$VRTA_{i,t} = \alpha + \beta \cdot VRTA_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t}$$

Variabila dependentă este reprezentat de indicele Vollrath la momentul t pentru produsul i , iar variabila independentă de același indice, dar la un moment anterior de timp, $t-k$. Presupunem că legătura dintre cele două variabile este una liniară și în această situație α și β reprezintă coeficienții de regresie, iar ε – valoarea reziduală.

Grafic, modelul poate fi schițat ca în Figura 4.3, unde este reprezentat un caz particular în care valoarea medie este aceeași pentru fiecare distribuție reprezentată, dar ele nu trebuie să îndeplinească neapărat această condiție.

Linia de la 45° este corespunzătoare unui coeficient de regresie $\hat{\beta} = 1$, valoare pentru care nu se înregistrează modificări nici în ordinea industriilor (cele competitive rămân competitive, iar cele necompetitive rămân necompetitive) și nici în poziția lor relativă față de celelalte (produsele ce dețin un avantaj nu obțin un avantaj mai mare și nici cele cu dezavantaj nu își înrăutățesc poziția).

În cazul dreptei (1), când $\hat{\beta} \in (0,1)$, termenii converg către valoarea medie în sensul că industriile inițial dezavantajate își îmbunătățesc poziția pe piață, iar cele inițial competitive rămân în urmă. Atâta timp cât $\hat{\beta}$ este pozitiv, dar subunitar, industriile rămân în aproximativ aceeași ierarhie, dar se apropie unele de altele. Dacă, în schimb, rezultatele empirice demonstrează că valoarea lui beta este negativă (cazul (4)), atunci întreaga ierarhie a produselor devine radical diferită de cea inițială, având loc o inversare a specializării.

Figura 4.3. Legătura dintre indicii specializării la două momente de timp

(Sursa: Cantwell, 1989: 28)

În situația în care $\hat{\beta} > 1$ (a III-a) putem desprinde concluzia că produsele competitive devin mai competitive, iar cele necompetitive au o poziție și mai nefavorabilă în raport cu perioada de bază.

Măsurarea gradului de specializare în acest context poate fi dat de dispersia indicelui VRTA (*Vollrath's revealed trade advantage*, prezentat în secțiunea 4.3.2), care arată practic gradul de dispersie al distribuției în jurul mediei.

Aplicând varianța la modelul de regresie anterior specificat obținem:

$$\sigma^2(VRTA_t) = \beta^2 \cdot \sigma^2(VRTA_{t-k}) + \sigma^2(\varepsilon_t) \Leftrightarrow$$

$$1 = \beta^2 \cdot \frac{\sigma^2(VRTA_{t-k})}{\sigma^2(VRTA_t)} + \frac{\sigma^2(\varepsilon_t)}{\sigma^2(VRTA_t)} \Leftrightarrow$$

$$\frac{\sigma^2(VRTA_t)}{\sigma^2(VRTA_{t-k})} = \frac{\beta^2}{R^2} \quad \text{de unde rezultă: } \frac{\sigma(VRTA_t)}{\sigma(VRTA_{t-k})} = \frac{|\beta|}{|R|}$$

În funcție de parametrii estimați putem spune că gradul de specializare crește atunci când $|\hat{\beta}| > |\hat{R}|$, deoarece dispersia a crescut, și scade în situația inversă.

Coeficientul de corelație Pearson, R , măsoară practic gradul de mobilitate al industriilor din cadrul distribuției indicatorului VRTA. O valoare ridicată a lui exprimă faptul că poziția relativă a industriilor este aproximativ aceeași, în timp ce o valoare mică a sa arată că industriile sunt polarizate.

Doar prin luarea în calcul a celor două efecte (*de regresie* exprimat prin $1-\beta$ și *de mobilitate* exprimat prin $1-R$) se poate desprinde o concluzie pertinentă privind creșterea sau scăderea gradului de specializare.

În capitolul următor intenționăm să calculăm cât mai multe dintre mărimile prezentate în această secțiune, astfel încât să ne putem face o imagine cât mai complexă despre conformația avantajului competitiv al României.

CAPITOLUL 5

.....

COMPETITIVITATEA ACTIVITĂȚII DE COMERȚ EXTERIOR A ROMÂNIEI

O problemă importantă de care ne-am lovit în demersul nostru de a comensura competitivitatea activității de comerț exterior a României a constituit-o alegerea celui mai potrivit sistem de codificare și descriere a produselor. Statistica privind comerțul exterior al României se realizează în conformitate cu metodologia utilizată pe plan internațional, iar mărfurile exportate și importate au fost clasificate, începând cu anul 1991, după Sistemul Armonizat de Descriere și Codificare a Mărfurilor (SH), iar din 1994 după Nomenclatorul Combinat (NC), care stă și la baza tarifului vamal de import al României, aprobat anual, prin hotărâre de guvern.

Nomenclatorul Combinat reprezintă clasificarea multifuncțională a mărfurilor care circulă pe piața mondială. Criteriul care stă la baza acestui nomenclator îl reprezintă natura mărfurilor, clasificarea lor fiind făcută în funcție de gradul de prelucrare: materii prime, produse nefinisate, produse semifinisate și produse finisate. Cu toate acestea, se precizează de către Institutul Național de Statistică faptul că cea mai potrivită este fie Clasificarea Standard de Comerț Internațional (S.I.T.C. Rev.3), deoarece mărfurile sunt grupate în funcție de stadiul de prelucrare, fie Clasificarea după Marile Categori Economiche (B.E.C.), care împarte mărfurile din S.I.T.C. Rev.3 în mari clase economice de mărfuri, în funcție de utilizarea finală a acestora.

Datorită varietății în care sunt găsite datele statistice privind comerțul internațional de către diverse organisme atât naționale și internaționale, am

considerat clasificarea S.I.T.C. ca fiind cea mai potrivită pentru analiza noastră, cu atât mai mult cu cât permite realizarea mai ușoară a unor comparații între țări, la nivel internațional.

Considerăm că nivelul optim de agregare a industriilor (astfel încât datele să nu fie nici prea agregate, dar nici prea detaliate) este la nivelul de 3 cifre, detalierea putându-se face și la nivel de 4 sau 5 cifre atunci când o anumită grupă de produse atrage atenția în mod particular.

5.1 Indicatori macroeconomici

de măsurare a competitivității comerțului exterior

Înainte de a trece efectiv la prezentarea rezultatelor obținute de noi, dorim să facem o caracterizare generală a evoluției comerțului exterior al României cu bunuri și servicii.

Putem spune că începând cu anul 1990 a avut loc o reorientare a comerțului exterior al României către piețele occidentale și mai ales către cele din Uniunea Europeană, concomitent cu o creștere continuă a deficitului balanței comerciale. Colapsul CAER-ului a fost una dintre cauzele reorientării României și a celorlalte țări din Europa Centrală și de Est spre noi piețe, îndeosebi cele ale Uniunii Europene. În plus, semnarea Acordului de Asociere în 1993 cu UE, acord ce presupunea înlăturarea treptată a barierelor tarifare a impulsionat și mai mult relațiile comerciale cu această regiune. Astfel, în anul 2005, 67,6% din exporturile țării noastre se îndreptau spre UE-25, respectiv 62,2% din importuri proveneau din această zonă (INS, 2006) pentru ca în primul semestru al anului 2008, procentele să se apropie de valoarea de 70% (INS, 2008) iar la sfârșitul anului 2009 să se situeze în jur de 73-75% (INS, 2009).

O schimbare foarte importantă în structura economiei noastre naționale și care, credem noi, se observă și în structura comerțului internațional, o reprezintă privatizările masive ale unor societăți aflate în proprietatea statului din perioada 1999-2008. În cele ce urmează vom prezenta câteva dintre cele mai reprezentative preluări de societăți de stat. Astfel, în 1999, Banca Română pentru Dezvoltare este preluată de Société

Generale pentru 187,6 mil. USD, urmată tot în același an de Automobile Dacia, societate cu activitate în industria constructoare de mașini și preluată de Renault pentru 48,6 mil. EUR. În 2001, marele producător de oțel din Galați, Sidex este preluat de Mittal Steel care și-a asumat investiții de 527 mil. USD. Tot în 2001, Rafo Onești, având ca obiect de activitatea rafinarea produselor petroliere este preluată de Balkan Petroleum care propunea investiții de 80 mil. USD. În 2002, combinatul Alro, singurul producător de aluminiu primar din România și totodată cel mai mare din Europa de Est, este preluat de grupul rus Marco Int. În anul 2003, întreprinderea de autocamioane Roman Brașov trecea în proprietatea Pesaka Astana din Malaezia. În anul 2004, Combinatul Siderurgic Reșița, cu datorii foarte mari față de statul român, a fost vândută la prețul simbolic de 1 Euro către Sinara Handel, distribuitorul oficial al grupului rus TMK. În același an, Siderurgica Hunedoara, producător important român de profile lungi din oțel, a fost vândută către Mittal Steel. De asemenea, tot în 2004 are loc cumpărarea de către OMV – Austria a companiei Petrom, una dintre cele mai valoroase societăți românești. Ea are ca obiect principal de activitate explorarea rezervelor de petrol și gaze din țară. În anul 2005 are loc privatizarea companiilor de stat din domeniul producției și distribuției de gaz către E.ON Ruhrgaz, în partea de nord a țării, respectiv Gaz de France, pentru regiunea de sud. Una dintre cele mai de succes privatizări are loc în anul 2006, și anume, preluarea Băncii Comerciale Române de către grupul austriac Erste Bank pentru 2,2 miliarde euro iar Automobile Craiova de Ford pentru 57 mil. Euro în anul 2007 (Ministerul Industriei, Comerțului și Mediului de Afaceri).

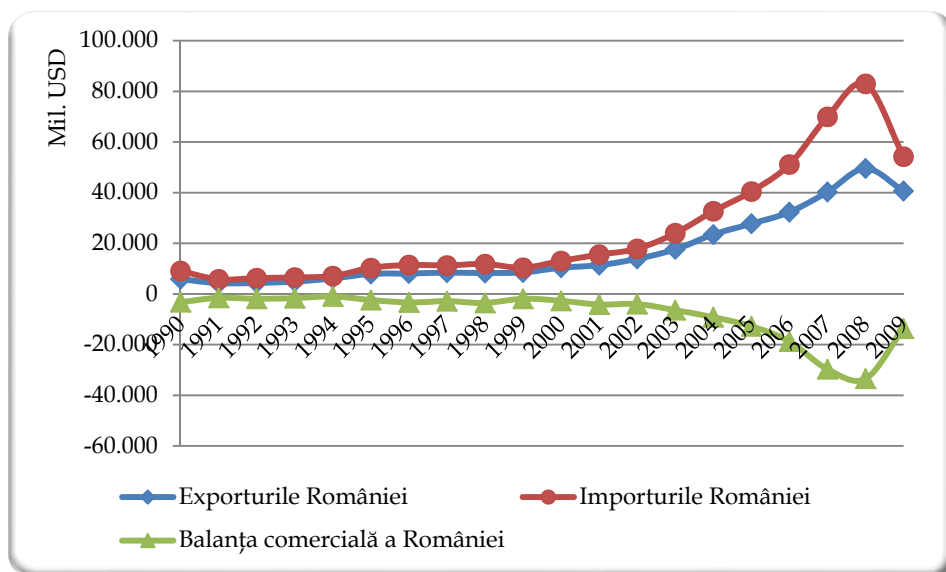
Se poate observa că cele mai mari privatizări în România au vizat industria energetică, cea constructoare de mașini, a combinatelor siderurgice și, respectiv, a serviciilor bancare. Pe baza acestei prezentări, vom descrie, comerțul exterior al României în perioada 1999-2008, descriere ce va evidenția și schimbările structurale care au avut loc în economia noastră.

În privința balanței comerciale, după cum se poate observa în Tabelul 5.1 și Figura 5.1, România a înregistrat un deficit permanent al balanței comerciale, care s-a acutizat mai ales după anul 2000:

Tabelul 5.1. Valoarea exporturilor, a importurilor și a balanței comerciale naționale, respectiv dinamica acestora, în România, 1990-2009

An	Valoarea FOB a exporturilor României (USD)	Variația relativă a exporturilor (%)	Valoarea CIF a importurilor României (USD)	Variația relativă a importurilor (%)	Valoarea balanței comerciale FOB-CIF a României (USD)	Variația relativă a balanței comerciale (%)
1990	5.860.431.872	-	9.091.487.744	-	-3.231.055.872	-
1991	4.265.652.480	-27,2	5.793.350.656	-36,2	-1.527.698.176	-52,7
1992	4.363.384.320	2,2	6.259.609.088	8,0	-1.896.224.768	24,1
1993	4.892.156.928	12,1	6.521.681.920	4,1	-1.629.524.992	-14,0
1994	6.151.244.800	25,7	7.109.047.808	9,0	-957.803.008	-41,2
1995	7.910.049.280	28,5	10.277.897.216	44,5	-2.367.847.936	147,2
1996	8.084.459.008	2,2	11.435.274.240	11,2	-3.350.815.232	41,5
1997	8.431.049.216	4,2	11.279.739.904	-1,3	-2.848.690.688	-14,9
1998	8.300.932.096	-1,5	11.835.426.816	4,9	-3.534.494.720	24,0
1999	8.502.972.928	2,4	10.395.266.048	-12,1	-1.892.293.120	-46,4
2000	10.366.522.368	21,9	13.054.494.720	25,5	-2.687.972.352	42,0
2001	11.384.993.792	9,8	15.551.616.000	19,1	-4.166.622.208	55,0
2002	13.875.708.928	21,8	17.861.681.152	14,8	-3.985.972.224	-4,3
2003	17.618.059.264	26,9	24.003.123.200	34,3	-6.385.063.936	60,1
2004	23.485.342.614	33,3	32.663.696.269	36,0	-9.178.353.655	43,7
2005	27.729.597.128	18,0	40.462.893.575	23,8	-12.733.296.447	38,7
2006	32.336.029.667	16,6	51.106.038.518	26,3	-18.770.008.851	47,4
2007	40.264.716.419	24,5	69.946.195.080	36,8	-29.681.478.661	58,1
2008	49.538.877.501	23,0	82.964.978.909	18,6	-33.426.101.408	12,6
2009	40.620.889.720	-18,0	54.256.269.456	-34,6	-13.635.379.736	-59,2
Medie p.a.		10,72		9,85		7,87

(Sursa: Date calculate după sau preluate din baza de date a UN Comtrade)

Figura 5.1. Evoluția comerțului exterior al României, 1990-2009

(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

În Figura 5.1 am reprezentarea grafic evoluția fluxurilor comerciale ale României. În cazul țării noastre, balanța comercială a fost în mod constant negativă, exporturile depășind mereu importurile. Până în 2000, diferența negativă dintre exporturile și importurile de bunuri și servicii s-a păstrat în limite relativ constante și cu valori care nu au depășit decât accidental 10% din produsul intern brut. Începând cu 2001 deficitul comercial s-a lărgit din ce în ce mai mult, reprezentând mereu peste 11-12% din PIB, cu excepția anului 2002. Înainte ca România să fie membru al Uniunii Europene, deficitul balanței comerciale ajunsese la peste 15%, pentru ca, după liberalizarea comerțului cu bunuri și servicii în cadrul UE acesta să ajungă aproape de 18%. În anul 2008, probabil și ca urmare a accentuării crizei economice, deficitul a scăzut la aproximativ 16,5%, iar în 2009 s-a înregistrat un adevărat recul mai puternic în cazul importurilor (cu o diminuare cu 34,6% față de anul precedent) decât al exporturilor (mai mici cu 18% față de 2008), după cum se poate observa în Tabelul 5.2.

Tabelul 5.2. Indicatori ai deschiderii internaționale a României, 1991-2009

An	Ponderea exporturilor în PIB (%)	Ponderea importurilor în PIB (%)	Ponderea soldului balanței comerciale în PIB (%)	Gradul de deschidere (%)
1991	15,4	21,0	5,5	36,5
1992	23,1	33,2	10,0	56,4
1993	18,8	25,3	6,5	44,2
1994	20,6	23,9	3,3	44,5
1995	22,4	29,3	6,8	51,8
1996	22,9	32,7	9,8	55,6
1997	23,9	32,3	8,3	56,3
1998	19,7	28,2	8,5	47,9
1999	24,1	30,0	5,9	54,1
2000	28,1	35,7	7,5	63,9
2001	28,2	38,6	10,4	66,9
2002	30,3	39,0	8,7	69,3
2003	29,6	40,3	10,7	69,9
2004	31,1	43,1	12,0	74,3
2005	28,0	40,9	12,9	68,9
2006	26,7	42,0	15,3	68,7
2007	24,2	41,9	17,7	66,1
2008	24,4	40,8	16,4	65,3
2009	25,0	33,4	8,4	58,5

(Sursa: calcule proprii pe baza datelor oferite de INSSE)

Privind rezultatele din Tabelul 5.2 și, mai precis, ponderea soldului balanței comerciale în PIB suntem îndreptățiți să spunem că amploarea deficitului comercial poate fi un semnal de alarmă pentru economia românească. Așa cum am menționat și în partea teoretică a prezentei lucrări, o pondere a deficitului în PIB care depășește 2,5%, trebuie luată în considerare. Ea poate afecta echilibrul intern întrucât, ca orice deficit, trebuie finanțat impunându-se apelarea la resurse externe în acest sens. În plus, dacă analizăm separat ponderea exporturilor respectiv a importurilor în PIB, observăm că dacă până în anul 1998 evoluția acestor ponderi a fost oscilatorie, în intervalul 1998 – 2004 tendințele au fost net crescătoare, iar în ultima perioadă, începând cu anul 2005 s-a înregistrat un trend descendent, dar mult mai accentuat în cazul exporturilor decât al importurilor.

Pe de altă parte, însă, fenomenul de creștere (în special a importurilor) era oarecum de așteptat. Ultimii ani (mai puțin 2009) au reprezentat pentru economia românească o perioadă de creșteri economice anuale

reale, ducând la un venit real superior care este direct corelat cu un volum mai mare al importurilor. Pe lângă acest element, un alt factor care a favorizat evoluția pozitivă a comerțului exterior este și liberalizarea sa, prin renunțarea treptată în special a barierelor tarifare. Astfel, în 2003, de exemplu, mai mult de trei sferturi din comerțul nostru exterior era comerț liber (Folcuț, 2005: 130). Importanța întregului comerț exterior (adică a exporturilor și importurilor văzute în ansamblu) în produsul intern brut este relevată de gradul de deschidere, care a înregistrat creșteri semnificative de la 36% în 1991 la valori în jur de 70% pentru perioada 2002-2006, pentru ca îmai apoi să se reducă la aproximativ 60% datorită crizei economice.

În ceea ce privește dinamica ponderii soldului balanței comerciale în PIB, observăm că în intervalul 1990-1992, perioada imediat după Revoluție, caracterizată printr-un declin al întregii economii românești, ponderea deficitului comercial în PIB a crescut cu aproximativ 5 puncte procentuale. În perioada 1993-1998, caracterizat printr-o serie de eforturi de macrostabilizare, creșterea a fost moderată, de 2-3 puncte procentuale. În intervalul 1999-2007, perioada de creșteri economice constante, ponderea deficitului a crescut cu c.c.a. 10 puncte procentuale pentru întreaga perioadă, iar în ultimii ani, s-a diminuat cu aproximativ 2 p.p., ajungând să reprezinte aproximativ 8,4% în PIB la nivelul anului 2009.

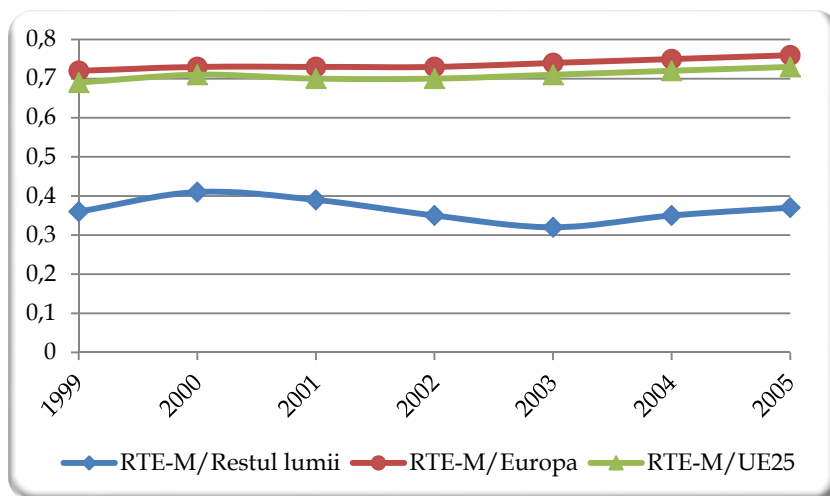
Desigur că situația prezentată anterior este doar o imagine generală a unor trenduri în privința exporturilor și importurilor României, urmând ca în analizele care vor fi prezentate mai departe să evidențiem și alte transformări survenite în economia țării noastre, care să justifice evoluția deja menționată. Informații suplimentare cu privire la nivelul de integrare comercială a României sunt oferite de indicatorii concentrării geografice, după cum se poate observa în Tabelul 5.3, respectiv Figurile 5.2 și 5.3.

În Tabelul 5.3, am calculat indicatorul entropiei atât pentru exporturi cât și pentru importuri, în valori relative și absolute (aflăte în paranteze). Pentru ca analiza să fie cât mai cuprinzătoare, indicatorul a fost determinat atât în raport cu fluxurile mondiale, dar și cu cele ale Uniunii Europene.

Tabelul 5.3. Gradul de concentrare a importurilor și exporturilor României, la nivel mondial și regional, 1999-2005

În raport cu:	Indicatorul entropiei la import			Indicatorul entropiei la export		
	(a) Restul lumii	(b) Europa	(c) UE-25	(a) Restul lumii	(b) Europa	(c) UE-25
1999	0,36 (0,65)	0,72 (2,57)	0,69 (2,23)	0,35 (0,62)	0,69 (2,46)	0,65 (2,08)
2000	0,41 (0,73)	0,73 (2,63)	0,71 (2,27)	0,33 (0,58)	0,71 (2,56)	0,67 (2,14)
2001	0,39 (0,70)	0,73 (2,61)	0,70 (2,25)	0,33 (0,58)	0,70 (2,49)	0,66 (2,12)
2002	0,35 (0,62)	0,73 (2,60)	0,70 (2,24)	0,36 (0,65)	0,67 (2,41)	0,64 (2,07)
2003	0,32 (0,57)	0,74 (2,63)	0,71 (2,27)	0,31 (0,56)	0,69 (2,47)	0,66 (2,11)
2004	0,35 (0,62)	0,75 (2,69)	0,72 (2,32)	0,28 (0,50)	0,72 (2,59)	0,69 (2,23)
2005	0,37 (0,66)	0,76 (2,71)	0,73 (2,36)	0,32 (0,57)	0,74 (2,67)	0,70 (2,26)

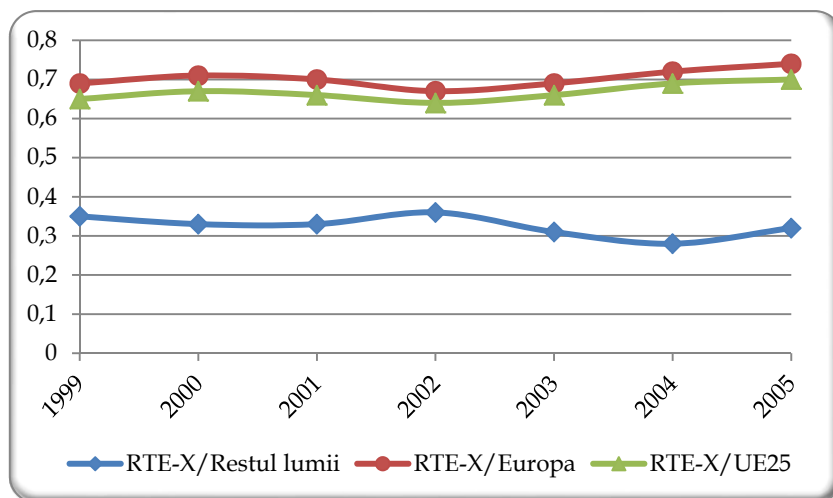
(Sursa: Calcule proprii realizate pe baza datelor oferite de INSSE)

Figura 5.2. Evoluția indicatorului relativ al entropiei importurilor României (RTEM), 1999-2005

(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

După cum arată Figurile 5.2 și 5.3, importurile prezintă o dispersie mai ridicată decât exporturile, indiferent de regiunea luată în calcul. Cele mai reduse valori s-au obținut atunci când raportarea comerțului exterior s-a făcut la restul lumii, aspect ce scoate în evidență faptul că România nu este o țară suficient integrată în fluxurile comerciale mondiale.

Figura 5.3. Evoluția indicatorului relativ al entropiei exporturilor României (RTEX), 1999-2005



(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Surprinzătoare par a fi comparațiile atunci când luăm ca reper țările din Europa, pe de o parte, și din UE-25, pe de altă parte. Gradul de dispersie al exporturilor și importurilor este relativ mai mare în Europa decât comparativ cu cele 25 țări din Uniunea Europeană⁴⁹. Aceasta se traduce prin faptul că România are parteneri comerciali semnificativi europeni, în afara Uniunii, cum ar fi Federația Rusă și Turcia și nu doar în interiorul ei. În susținerea acestei afirmații dăm ca exemplu structura comerțului exterior al României cu principalele țări. Astfel, la nivelul anului 2006, conform UN Comtrade, destinațiile principale ale exporturilor României erau: Italia (18,1%), Germania (15,7%), Turcia (7,7%), Franța (7,5%) respectiv Ungaria (4,9%). Principalele surse ale importurilor Românești sunt, la nivelul aceluiași an: Germania (15,2%), Italia (14,6%), Federația Rusă (7,9%), Franța (6,5%) și Turcia (5%). În primele trei trimestre ale anului 2009, 5,1% din exporturile românești aveau ca destinație Turcia, iar la importuri printre cei mai semnificativi parteneri comerciali care nu sunt țări membre ale Uniunii Europene se situează China cu 4,8%,

⁴⁹ Pentru uniformitatea prezentării rezultatelor, am luat în calcul pentru întregul interval 1999-2005 și cele 10 țări care au aderat în 2004 la UE.

Federația Rusă cu 3,9%, Turcia cu 3,7% și Kazahstan (3,6%) din importurile țării noastre (INS, 2009). Comparând structura exporturilor și a importurilor din 2009 cu 2006 se observă o creștere a ponderii deținute cu partenerii tradiționali din UE, cum ar fi Germania, Italia, Franța, concomitent cu scăderea ponderii cu Federația Rusă și Turcia, dar cu apariția unui parteneri comercial relativ important mai ales la importuri, și anume China.

În ceea ce privește raportul de schimb (*terms of trade*) situația din perioada 2000-2008 se prezintă ca în Tabelul 5.4:

Tabelul 5.4. Indicii raportului de schimb net pentru România, 2000-2008

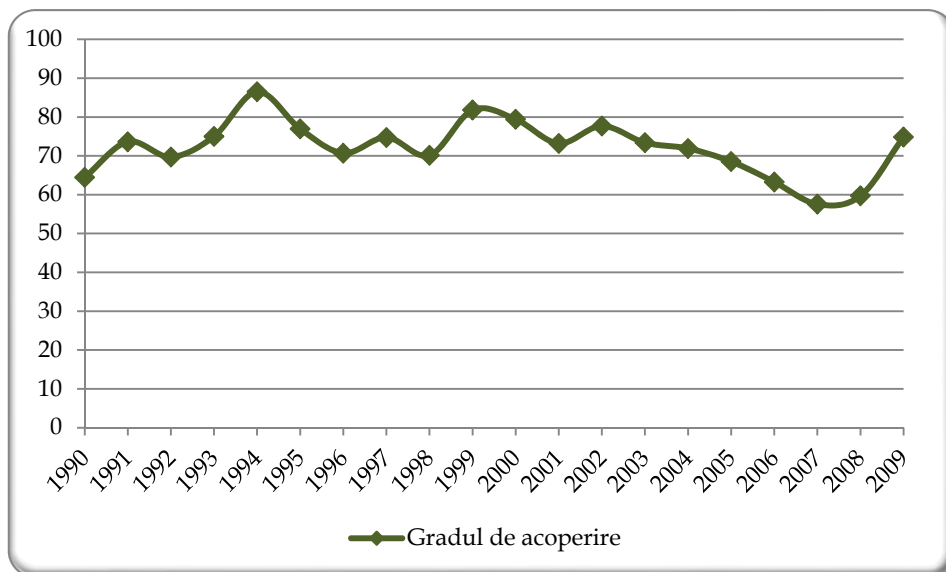
An	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TOT	100%	100,3%	102,3%	103,6%	106,9%	106,9%	108,5%	108,5%	109,4%

(Sursa: informații preluate din baza de date a Eurostat)

România a realizat un raport de schimb net supraunitar, ceea ce semnifică fie o creștere a prețurilor la export superioare celor de import, fie o scădere a prețurilor de export inferioară reducerii prețurilor bunurilor de import. Cu toate că în ultima perioadă s-a înregistrat la nivel internațional o volatilitate ridicată a prețului combustibililor, ritmul de creștere al prețurilor la exporturi l-a depășit pe cel la importuri. Deși indicatorii raportului de schimb indică o evoluție pozitivă, balanța comercială a României este puternic deficitară. Explicația unui astfel de fenomen ar putea fi pusă pe seama elasticității exporturilor și importurilor. Dacă exporturile, de exemplu au o elasticitate ridicată în funcție de preț, atunci la o creștere a prețurilor la export cu 1% determină o scădere a cantității cerute de către partenerii comerciali cu mai mult decât 1%, ducând la scăderea încasărilor.

În consecință, gradului de acoperire este subunitar, ceea ce înseamnă că valoarea importurilor nu este compensată de cea a exporturilor, aspect explicabil dacă ținem cont de lărgirea deficitului balanței comerciale a României. În Figura 5.4 se poate observa că în perioada 1990-1999, indicatorul a înregistrat un ușor trend ascendent de la 65% la 80%, pentru ca, începând cu anul 2000, tendința acestuia să fie una descendentă. Aceasta înseamnă că gradul de acoperire al importurilor prin încasările din exporturi este tot mai mic, iar ecartul dintre cele două mărimi, tot mai mare.

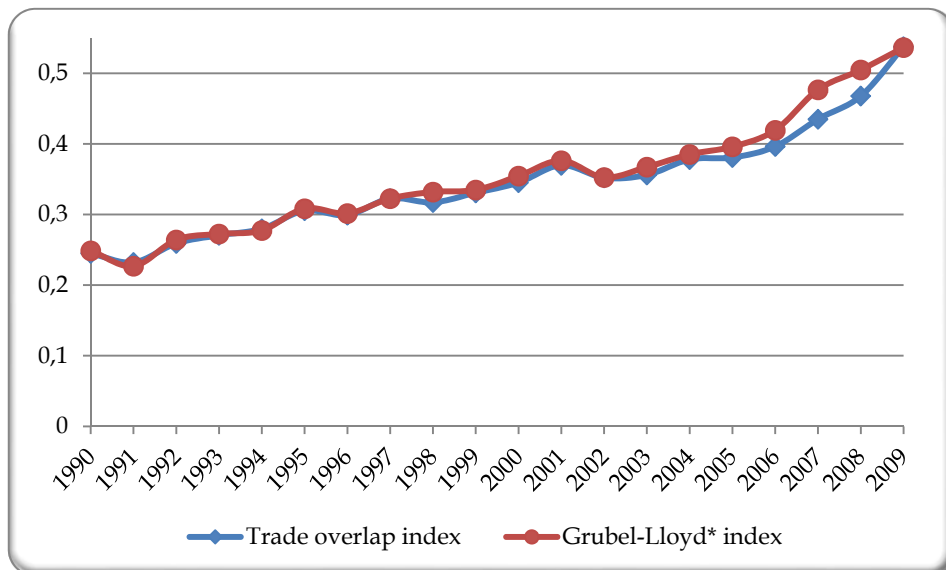
Figura 5.4. Evoluția gradului de acoperire a importurilor prin exporturi, în România, 1990-2009



(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Un alt indicator foarte important pentru caracterizarea activității de comerț exterior a României este cel al suprapunerii comerciale, care arată ponderea comerțului cu produse similare dintre economia națională și restul partenerilor comerciali. Așa cum am spus și în prezentarea indicatorului, exporturile și importurile unei țări pot fi, în același timp atât cu produse aparținând unor industrii diferite, dar pot fi și cu produse asemănătoare, din aceeași industrie. De regulă acest tip de comerț se practică între țările cele mai dezvoltate, iar atunci când ponderea lui devine din ce în ce mai mare este văzut ca un aspect pozitiv pentru economie. În ceea ce privește structura inter- vs. intra-ramură a schimburilor de mărfuri și servicii cu străinătatea, am calculat principalii indicatori folosiți în acest sens: indicatorul suprapunerii comerciale (*trade overlap index*) și Grubel-Lloyd, reprezentați grafic în Figura 5.5.

Figura 5.5. Valorile indicatorului suprapunerii comerciale și a indicatorului Grubel-Lloyd, pentru România, 1990-2009



(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor oferite de UN Comtrade)

Deoarece gradul de agregare al fluxurilor comerciale are o mare importanță asupra rezultatului obținut, cele două mărimi au fost determinate la nivelul de trei cifre a clasificării SITC. O detaliere la nivel de patru sau cinci cifre nu a fost posibilă din cauza lipsei datelor.

În Figura 5.5 observăm un trend ascendent în cazul ambilor indicatori, ceea ce scoate în evidență o importanță crescândă a schimburilor comercială de natură intra-industrială dintre România și celelalte țări. Cu toate acestea, marea majoritate a exporturilor și importurilor nu aparțin aceleiași industrii, fiind astfel de natură inter-ramură. Putem spune că structura comerțului exterior românesc (și implicit a producției interne) este relativ diferită de cea a partenerilor comerciali și aici avem în vedere mai ales țările Uniunii Europene. O structură mai apropiată ar trebui să se evidențieze prin valori mai ridicate ale indicatorilor anterior măsurați.

În cele ce urmează, vom trece la grupa de indicatori determinați pe baza cotelor de piață la export și la import. După cum se poate observa în Tabelul 5.5 și Figura 5.6, începând cu anul 2000, ponderea exporturilor, respectiv a importurilor în cele mondiale a înregistrat un trend crescător:

Tabelul 5.5. Cota de piață a României și dinamica acesteia, la nivel mondial, 1990-2009

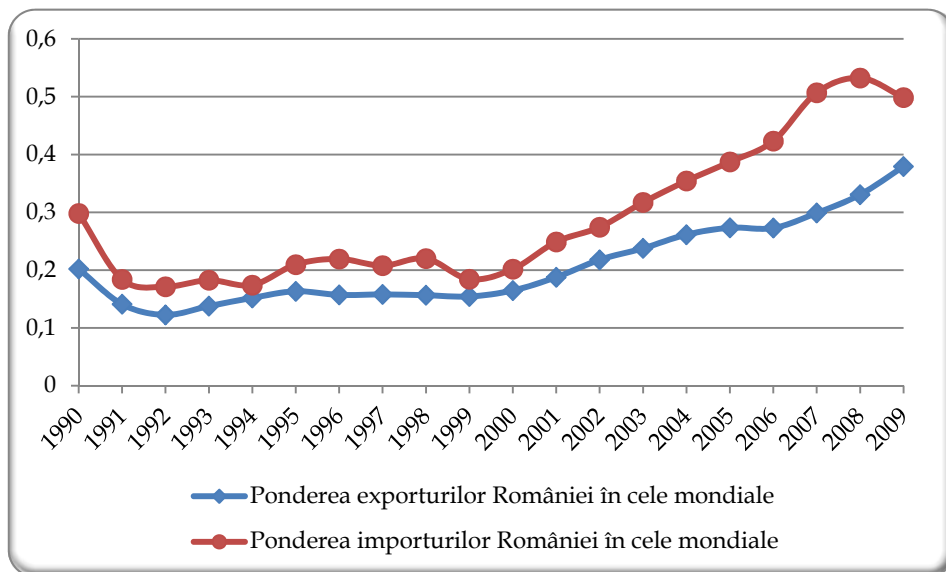
An	Ponderea exporturilor românești în cele mondiale (%)	Ponderea importurilor românești în cele mondiale (%)	Variația relativă a cotei de piață la export (%)	Variația relativă a cotei de piață la import (%)
1990	0,202	0,298	-	-
1991	0,141	0,183	-30,2	-38,3
1992	0,122	0,171	-13,0	-6,8
1993	0,137	0,182	12,3	6,5
1994	0,151	0,174	10,3	-4,6
1995	0,163	0,209	7,4	20,3
1996	0,157	0,219	-3,8	4,6
1997	0,158	0,207	0,5	-5,2
1998	0,156	0,220	-0,8	5,8
1999	0,154	0,184	-1,4	-16,2
2000	0,164	0,201	6,7	9,5
2001	0,187	0,248	13,9	23,3
2002	0,217	0,274	16,0	10,2
2003	0,237	0,317	9,1	15,6
2004	0,261	0,354	9,9	11,7
2005	0,273	0,387	4,5	9,2
2006	0,272	0,423	-0,1	9,3
2007	0,298	0,506	9,5	19,7
2008	0,330	0,532	10,6	5,0
2009	0,379	0,498	14,6	-6,3

(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Din Tabelul 5.5 se observă că în anii imediat următori Revoluției din 1989, cota de piață a României în exporturile, respectiv importurile mondiale a scăzut cu aproximativ o treime, după care trendul a fost ascendent. În ultimii ani remarcăm o creștere mai semnificativă la importuri decât la exporturi, situație pe care o putem explica, de asemenea, prin creșterea într-un ritm mai alert a importurilor decât a exporturilor. Dacă ținem cont de faptul că în anul 1970 cota de piață a României la export era de aproape 0,6% (Cojanu, 1997: 117), valorile prezentate mai sus rămân relativ mici. O anumită apropiere de această valoare putem observa în cazul importurilor, care reprezintă, în 2009, 0,5% din importurile mondiale, după o creștere extrem de mare, de aproximativ 20% între anii 2006-2007. Creșteri atât de mari ale ponderii importurilor românești în cele mondiale s-au mai înregistrat între 1994 și 1995, respectiv 2000 și 2001. Și din această analiză se

observă scăderea în 2009 a importurilor nu numai în valori absolute, ci și relative, ca pondere în importurile mondiale.

Figura 5.6. Evoluția cotei de piață a României, la nivel mondial, 1990-2009



(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor oferite de UN Comtrade)

În cazul exporturilor, variațiile procentuale ale cotelor de piață nu au fost atât de mari, maximul variației înregistrându-se între anul 2001 și 2002, urmat de creșteri mai mici și chiar de o scădere a ponderii în anul 2006 comparativ cu 2005. În ultima perioadă asistăm la o relansare a exporturilor cu o pondere la nivel mondial de 3,8% în anul 2009.

Considerăm de asemenea importantă compararea dinamicii exporturilor, respectiv importurilor naționale cu cea la nivel mondial. Un astfel de studiu este util pentru a vedea în ce măsură ritmul comerțului exterior al României îl depășește sau nu pe cel mondial. Calculăm, în acest sens, un coeficient de elasticitate al exporturilor (importurilor) românești în raport cu fluxurile la nivel internațional, așa cum se poate observa în Tabelul 5.6.

Tabelul 5.6. Dinamica exporturilor și importurilor naționale, comparativ cu cele mondiale, 1991-2009

An	Variația relativă a exporturilor românești (%)	Variația relativă a exporturilor mondiale (%)	Coeficientul de elasticitate a exporturilor	Variația relativă a importurilor românești (%)	Variația relativă a importurilor mondiale (%)	Coeficientul de elasticitate a importurilor
1991	-27,2	4,3	-6,3	-36,2	3,3	-10,9
1992	2,2	17,6	0,1	8,0	15,9	0,5
1993	12,1	-0,1	-61,2	4,1	-2,2	-1,8
1994	25,7	13,9	1,8	9,0	14,2	0,6
1995	28,5	19,6	1,4	44,5	20,1	2,2
1996	2,2	6,2	0,3	11,2	6,3	1,7
1997	4,2	3,6	1,1	-1,3	4,1	-0,3
1998	-1,5	-0,6	2,3	4,9	-0,9	-5,3
1999	2,4	3,9	0,6	-12,1	4,8	-2,4
2000	21,9	14,2	1,5	25,5	14,6	1,7
2001	9,8	-3,6	-2,7	19,1	-3,4	-5,6
2002	21,8	5,0	4,3	14,8	4,2	3,5
2003	26,9	16,3	1,6	34,3	16,2	2,1
2004	33,3	21,2	1,5	36,0	21,7	1,6
2005	18,0	12,8	1,4	23,8	13,3	1,7
2006	16,6	16,8	0,9	26,3	15,5	1,6
2007	24,5	13,6	1,7	36,8	14,3	2,5
2008	23,0	11,2	2,0	18,6	12,9	1,4
2009	-18,0	-28,4	0,6	-34,6	-30,1	1,1

(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Din calculele efectuate reiese că, în afară de anii 1991, 1992, 1996, 1998 și 2009, la export evoluția este una pozitivă, în sensul unei creșteri relative a exporturilor țării noastre care depășește dinamica la nivel mondial. În anul 1991, 1992 și 1996 pe fondul unei evoluții ascendente a exporturilor la nivel mondial, exporturile naționale au scăzut sau au crescut într-un ritm mai puțin accelerat. În anul 1998, exporturile românești au scăzut procentual mai mult decât cele mondiale, în timp ce în 2009 scăderea procentuală a exporturilor noastre a fost mai mică decât la nivel mondial. De remarcat că un coeficient de elasticitate mai mare decât 1 nu reprezintă neapărat un efect pozitiv. Dovada este anul 1998 la nivelul căruia s-au înregistrat scăderi atât la nivel național cât și mondial. În ceea ce privește importurile se poate observa că și ele au crescut (cu excepția anilor 1991, 1992, 1994, 1997, 1999 și 2009) într-un ritm mai mare decât cele mondiale. Pentru a

putea cataloga ultimul fenomen ca fiind unul pozitiv sau negativ trebuie să cunoaștem mai în detaliu structura exporturilor și importurilor, analiză realizată în capitolul următor, prin intermediul indicatorii microeconomici.

5.2 *Indicatori microeconomici*

de măsurare a competitivității comerțului exterior

Mărimile din această grupă se bazează nu pe valorile agregate ale exporturilor și importurilor, ci pentru fiecare marfă din cele 261 ale Clasificării Standard de Comerț Internațional, în intervalul 1990-2006. În acest sens am folosit peste 20.000 de poziții, iar pentru prelucrarea datelor am avut de nevoie de programe cum ar fi Excel, Malab, Stata și Eviews.

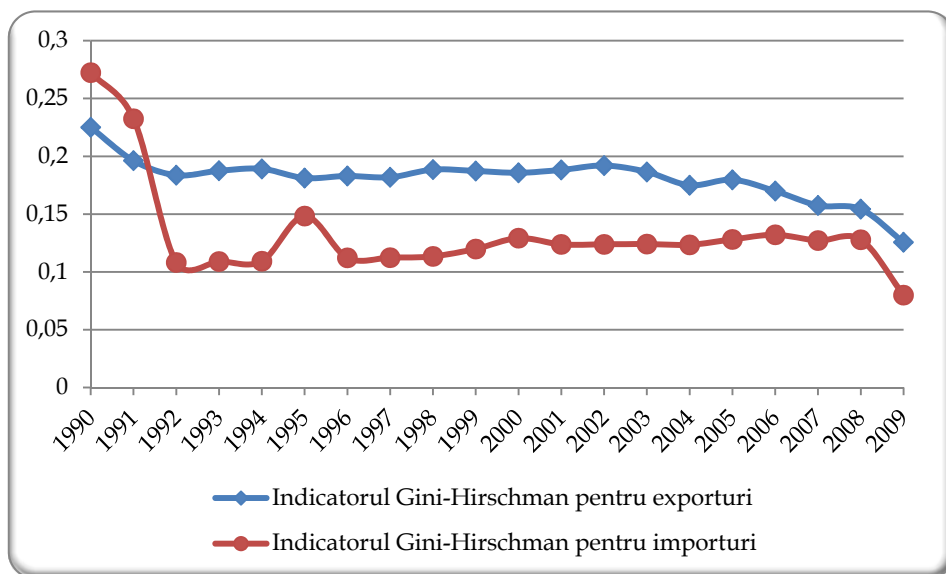
5.2.1 Indicatori de măsurare a concentrării / dispersiei schimburilor pe produse

Pornind de la formula de calcul a indicatorului Gini-Hirschman prezentată în capitolul anterior, ne-am propus să analizăm dacă gradul de concentrare a exporturilor și importurilor românești pe produse a înregistrat o tendință crescătoare sau nu. În Tabelul 5.7 și Figura 5.7 prezentăm rezultatele obținute.

Tabelul 5.7. Coeficientul Gini-Hirschman pentru România, 1990-2009

<i>An</i>	<i>Coeficientul Gini-Hirschman pentru exporturi</i>	<i>Coeficientul Gini-Hirschman pentru importuri</i>	<i>An</i>	<i>Coeficientul Gini-Hirschman pentru exporturi</i>	<i>Coeficientul Gini-Hirschman pentru importuri</i>
1990	0,225	0,272	2000	0,185	0,129
1991	0,196	0,232	2001	0,188	0,123
1992	0,183	0,108	2002	0,192	0,123
1993	0,187	0,109	2003	0,186	0,124
1994	0,189	0,109	2004	0,175	0,123
1995	0,181	0,148	2005	0,179	0,128
1996	0,183	0,112	2006	0,169	0,132
1997	0,181	0,112	2007	0,157	0,127
1998	0,188	0,113	2008	0,154	0,127
1999	0,187	0,119	2009	0,125	0,080

(Sursa: Calcule proprii realizate pe baza datelor oferite de UN Comtrade)

Figura 5.7. Evoluția coeficientului Gini-Hirschman în cazul României, 1990-2009

(Sursa: Calcule proprii realizate pe baza datelor oferite de UN Comtrade)

Se poate remarca o scădere de ansamblu a valorilor luate de coeficient, atât în ceea ce privește exporturile, cât și importurile. Referitor la ultimii ani se observă o ușoară tendință de reducere a valorii indicatorului la exporturi și un trend relativ constant al acestuia la importuri. Ținând cont de faptul că el poate lua valori între 1 și $1/\sqrt{N}$, unde N reprezintă numărul de produse analizate (în cazul nostru 261), înseamnă că valoarea minimă a sa este 0,0618, iar cea maximă, 1. Dacă fiecare produs ar avea aceeași pondere în exporturile/importurile naționale, atunci coeficientul ar lua valoarea cea mai mică, iar gradul de concentrare pe produse ar fi minim.

Situația de la polul opus presupune că un singur produs ar fi exportat sau importat, iar gradul de concentrare ar fi maxim, egal cu 1. Altfel spus, cu cât valoarea coeficientului este mai mare, cu atât gradul de concentrare este mai mare. În cazul României, atât exporturile cât și importurile au înregistrat o dispersie mai ridicată în 2009 decât în anul 1990, reflectând și o scădere a gradului de specializare. În ultimii ani, chiar dacă valorile indicatorului Gini-Hirschman indică o ușoară tendință ascendentă, ele

rămân în continuare sub nivelul celor de la începutul perioadei analizate. Pe baza acestor date putem spune că gradul de specializare a scăzut și nu a crescut așa cum ne-am fi așteptat în condițiile unei liberalizări tot mai mari a comerțului exterior al țării noastre.

5.2.2 Indicatori ai specializării

*Configurația avantajului competitiv al României,
după modelul clusterelor lui M. Porter*

În această secțiune ne propunem să evidențiem industriile românești cele mai competitive, folosind metodologia lui Porter. Am determinat grupările industriale competitive, la nivelul anilor 1990, 2000, 2006 și 2008. În cele ce urmează vom descrie pe larg situația aferentă anului 2008 și vom face apoi comparații cu cele din 2006 (*vezi Anexa A*). Am preferat să nu ne referim la anul 2009, întrucât, în funcție de evoluțiilor anilor următori ei se va putea stabili cât din performanțele produselor la export se datorează exclusiv crizei economice și cât din aceste performanțe se datorează unor schimbări structurale în economia României.

Primul pas în construirea tabloului grupărilor industriale l-a constituit alegerea acelor produse pentru care ponderea exporturilor în comerțul mondial este mai mare sau egală cu cota de piață a totalului exporturilor naționale în cele mondiale.

Conform publicațiilor Comtrade, la nivelul anului 2006, valoarea exporturilor mondiale s-a ridicat la 11.853,5 mld. USD, din care 0,27% reprezintă cele românești, adică echivalentul a 33,3 mld. USD. În anul 2008 valoarea exporturilor noastre erau de 49,5 mld. USD, reprezentând 0,33% din totalul mondial.

Din cele 261 produse analizate conform Clasificării Standard de Comerț Internațional, 77 au o pondere în exporturile mondiale ale industriei din care fac parte, ce depășește valoarea medie de 0,27%. Dacă însumăm ponderea tuturor produselor ce dețin această superioritate în totalul exportul României, în 2006, putem observa că ele reprezintă aproximativ 79% din totalul exporturilor naționale. În anul 2008, 76 de produse depășeau valoarea medie mondială, ele reprezentând 74% din totalul exporturilor românești.

Lista produselor cu cele mai bune performanțe mondiale în anul 2008 poate fi împărțită, la rândul ei, în trei clase. Prima clasă este cea a produselor care dețin o pondere în exporturile mondiale ale industriei aflată între media națională și dublul ei: $[0,33; 0,66)$, a doua grupă se află în intervalul $[0,66; 1,32)$, respective a treia aparține $[1,32; +\infty)$. În etapa următoare, conform metodologiei descrisă de Porter, am eliminat acele produse care înregistrează o balanță comercială negativă și se află în primul interval din cele trei menționate anterior. Altfel spus, am înlăturat mărfurile care au poziția cea mai fragilă pe piața internațională, în sensul că importurile depășesc exporturile, iar ponderea lor în cadrul grupei la nivel mondial, nu este cu mult mai mare decât media națională. În cazul în care există elemente cu o cotă la nivel mondial ce depășește 0,66% (dublu mediei naționale), cu toate că înregistrează o balanță comercială negativă, ele vor fi păstrate întrucât poziția lor este relativ importantă.

De asemenea, din lista de mai sus, ar trebui eliminate produsele exportate de către firmele multinaționale. Aici facem precizarea că este destul de greu să scoatem din analiza noastră acest tip de exporturi deoarece deținem puține date vizavi de investițiile străine directe corelate cu unitățile de producție și de export. În al doilea rând, din punctul nostru de vedere, ele *nu ar trebui înlăturate* deoarece exporturile lor pot reflecta un nivel ridicat al productivității muncitorilor naționali. Mai mult, atunci când determinăm gradul de dezvoltare al unei țări, și competitivitatea ei de ansamblu, unii din indicatorii principali luați în calcul de către instituțiile de profil este PIB și mai puțin PNB. Dacă studiul nostru s-ar axa mai mult pe Produsul Național Brut, atunci ar trebui să acordăm a atenție deosebită investițiilor străine directe.

Tabelul obținut până în acest punct poate fi completat cu produse (neincluse deocamdată deoarece cota lor mondială este sub nivelul mediu) care înregistrează ponderi semnificative în comerțul național și care au o balanță comercială pozitivă sau ușor negativă. Conform Anexei B, nu există nici un element care să îndeplinească condiția anterior amintită. Din acest considerent, nu vom lua în calcul exporturile de autovehicule, ale țării noastre cu toate că în ultimii ani au înregistrat o evoluție puternic pozitivă.

Ele reprezintă, la nivelul anului 2008, aproape 3% din exporturile naționale, dar balanța comercială aferentă acestei grupe este puternic deficitară. Chiar dacă ele nu apar în cadrul prezentei metodologii, vor putea fi remarcate în cadrul alcătuirii matricei B.C.G., întrucât în acel caz, criteriul de selecție al produselor l-a constituit cota de piață la nivel național și nu internațional.

Odată întocmită lista produselor cu cele mai bune performanțe la export, am trecut la alcătuirea tabloului grupărilor industriale, așa cum este descris în capitolul anterior, împărțind mărfurile în trei clase și anume: bunuri primare, mașini pentru producție, *input-uri* speciale. Modalitatea distribuirii produselor pe industrii am făcut-o ținând cont de metodologia folosită de Porter în cazul celor 10 economii analizate de el, de lucrarea, pe aceeași temă, a lui Valentin Cojanu (1997) și de intuiția proprie.

Pentru evidențierea industriilor care aparțin diverselor intervale de competitivitate, am folosit diverse fonturi. Astfel, produsele cu o cotă de piață mondială situată între cota medie națională și dublul cotei medii [0,33%; 0,66%) vor fi scrise normal, cele cu cote cuprinse între [0,66%; 1,32%) cu format bold, italic, iar grupele ce dețin o pondere în exporturile mondiale de peste 4 ori ponderea medie vor apărea cu litere boldate și alt font.

Analizând Tabelele 5.8, 5.9 și 5.10 putem desprinde câteva concluzii:

- există sectoare care nu sunt deloc sau sunt foarte slab reprezentate, cum ar fi: semiconductoare/computere, aparatură de birou, telecomunicații, apărare, articole pentru sănătate, uz personal și timp liber.
- nu există o legătură pe verticală a industriilor competitive, lipsind mașinile pentru producție, iar categoria *input-urilor* speciale fiind slab reprezentată. Diamantul lui Porter include un element foarte important și anume legăturile dintre ramuri, element pe care nu îl putem regăsi în cazul României.
- din Figura 5.8 putem observa că cele mai reprezentative industrii, la nivel național, sunt: textile/confecții, materiale/metale, petrol/chimice, transport, energie electrică și articole pentru casă sau locuință. Dacă luăm drept criteriu de performanță ponderea în

exporturile mondiale ale grupei se disting mai ales: textilele, producerea și distribuția energiei electrice, industriile anexe cu rol multiplu și nu în ultimul rând produsele silvicele și materialele/metalele.

Aceeași metodologie am aplicat-o și anilor 1990, 2000 respectiv 2006 pentru a surprinde evoluția avantajului competitiv al României.

Cu ajutorul figurilor 5.9, 5.10, 5.11 și 5.12 putem observa câteva transformări importante care s-au produs în economia țării noastre. Dacă în anul 1990, 38,98% din produsele competitive la export erau deținute de clasa industriilor *input*-uri primare, urmate cu 23,06% de grupa produselor destinate consumul final și cu 13,66% de industriile cu rol ajutător, în 2000, în fruntea ierarhiei au ajuns mărfurile destinate consumului final cu 40,61%, cele ale *input*-urilor primare și cu 7,11% din exporturile naționale grupa industriilor cu rol ajutător. În 2006, structura s-a păstrat aceeași, dar clasa produselor pentru consumul final a scăzut cu aproape 10 puncte procentuale, clasa *input*-urilor primare cu circa 5 puncte procentuale, în timp ce clasa industriilor cu rol ajutător a crescut cu peste zece puncte procentuale.

**Tabelul 5.8. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional:
industrii ale input-urilor primare, în 2008**

	MATERIALE/METALE	PRODUSE SILVICOLE	ȚITEI/PRODUSE CHIMICE	SEMIC./COMP.
Bunuri primare	Fier și oțel 673 Lămate din fier 693 Sârmă și cabluri excluzând cablurile electrice izolate 679 Tuburi și țevi din fier și oțel	Produse din lemn 248 Lemn simplu prelucrat 634 Furnire, placaje etc. 635 Produse din lemn, nes. 245 Lemn de foc și cărbune de lemn <u>Deșeuri</u>	Produse din țiței 334 Produse din țiței 342 Propan și butan lichefiat <u>Produse chimice anorganice</u> 523 Săruri și peroxosăruri metalice ale acizilor anorganici 524 Alte produse chimice anorganice <u>Produse chimice organice</u>	
	<u>Metale neferoase</u> 686 Zinc 685 Plumb 684 Aluminiiu Deșeuri și reziduuri 282 Deșeuri și reziduuri feroase 288 Deșeuri și reziduuri neferoase		<u>Materiale plastice</u> 573 Polimeri, clorură de vinil	
Mașini pentru producție				
Input-uri speciale				

**Tabelul 5.9. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional:
industrii cu rol ajutător, în 2008**

	INDUSTRII ANEXE CU ROL MULTIPLU	TRANSPORT	PRODUCȚIA ȘI DISTRIBUȚIA DE ENERGIE	APARATURĂ DE BIROU	TELECO- MUNICAȚII	APĂRARE
Bunuri primare	746 Rulmenți cu bile sau cu role 735 Mașini-unelte pentru prelucrarea metalelor – piese 748 Arbori de transmisie	791 Vehicule feroviare și echipamente aferente 793 Nave, ambarcațiuni și structuri plutitoare 785 Biciclete și motociclete	<u>Productia</u> 711 Boilere generatoare de vapori 712 Turbine cu abur 716 Generatoare electrice rotative <u>Distributia</u> 773 Echipament pentru distribuirea curentului electric 351 Curent electric			
Mașini pentru producție						
Input-uri speciale		625 Anvelope și tuburi din cauciuc 621 Materiale din cauciuc 784 Piese și accesorii pentru vehicule cu motor				

**Tabelul 5.10. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional:
industrii ale produselor pentru consumul final, în 2008**

	ALIMENTE/ BĂUTURI	TEXTILE/ CONFECȚII	CASĂ/ LOCUIȚĂ	ART. PT. SĂNĂ- TATE	ART. PT. UZ PER- SONAL	TIPI LIBER
Bunuri primare	122 Tutun prelucrat 001 Animale vii 222 Seminte oleaginoase	841 Îmbrăcăminte pentru bărbați netricotată sau necroșetată 842 Îmbrăcăminte pentru femei netricotată sau necroșetată 851 Încălțăminte 612 Șei și harnașamente din piele 656 Țesături, panglici, broderii, șireturi, ornamente 844 Îmbrăcăminte pentru femei tricotată 846 Accesorii de îmbrăcăminte din fibre textile 658 Articole confecționate din materiale textile 845 Articole de îmbrăcăminte din fibre textile 843 Îmbrăcăminte pentru bărbați tricotată 831 Cufere, geamantane, geți <u>Fibre și fire</u> 651 Fibre textile	821 Mobilă și saltele 666 Ceramică 811 Construcții prefabricate Instalații 812 Dispozitive și fiting-uri pentru instalații sanitare de apă și canal și de încălzire			883 Film cine- mato- grafic expus și deve- lop
Mașini pt. producție						
Input-uri speciale	043 Orz nemăcinat 041 Grâu, meslin nemăcinat 562 Îngrășăminte chimice 044 Porumb nemăcinat	261 Mătase 211 Piele neprelucrate (mai puțin blănuri)				

Figura 5.8. Ponderea diverselor grupări industriale în exporturile românești și mondiale, în anul 2008

INDUSTRII ALE INPUTURILOR PRIMARE

MATERIALE/ METALE	PRODUSE SILVICOLE	ȚÎTEI/ PROD. CHIMICE	SEMICOND./ COMPUTERE
9,97% X_{Ro} 1,11% X_W	2,59% X_{Ro} 1,33% X_W	8,81% X_{Ro} 0,57% X_W	- -

INDUSTRII CU ROL AJUTĂTOR

IND. ANEXE CU ROL MULTIPLU	TRANSPORT	PROD. ȘI DISTR. DE ENERGIE	APARATURĂ DE BIROU	TELECOMU- NICAȚII	APĂRARE
1,86% X_{Ro} 0,97% X_W	10,79% X_{Ro} 0,88% X_W	7,52% X_{Ro} 1,55% X_W	- -	- -	- -

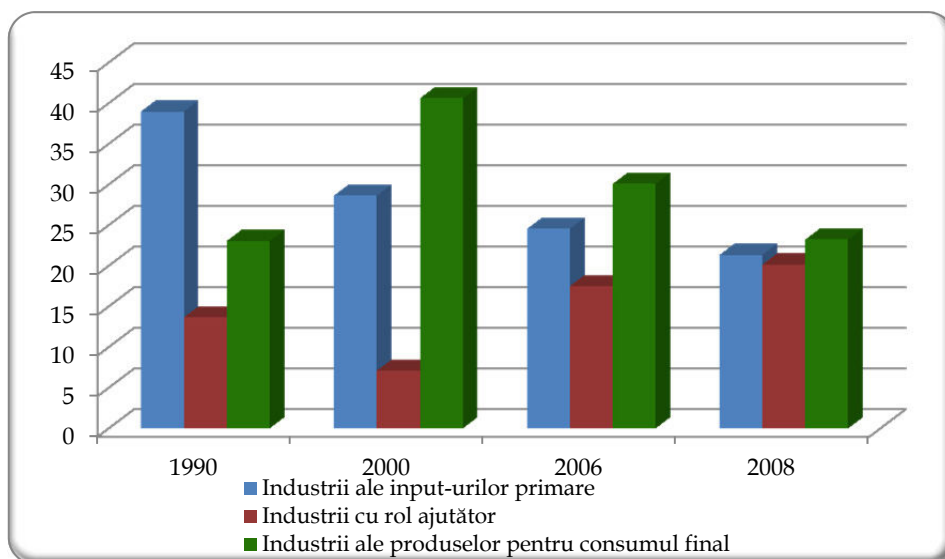
INDUSTRII ALE PRODUSELOR PENTRU CONSUMUL FINAL

ALIMENTE/ BĂUTURI	TEXTILE/ CONFECȚII	CASĂ/ LOCUINȚĂ	ARTICOLE PT. SĂNĂTATE	ARTICOLE PT. UZ PERSONAL	TIMP LIBER
6,11% X_{Ro} 1,28% X_W	13,37% X_{Ro} 1,19% X_W	3,78% X_{Ro} 1,12% X_W	- -	- -	0,02% X_{Ro} 1,00% X_W

(Sursa: calcule proprii)

În anul 2008, cele trei mari grupe ajung să aibă ponderi aproximativ egale în comerțul național și anume, în jurul valorii de 20%. Caracteristic anilor '90 a fost exportul de metale, produse petroliere și chimice, urmat de o creștere fulminantă până în anul 2000 a exporturilor de textile/confecții, pentru că în perioada 2006-2008 ele să se reducă simțitor, odată cu creșterea ponderii deținută de industriile cu rol ajutător și aici ne referim în special la industria constructoare de mașini.

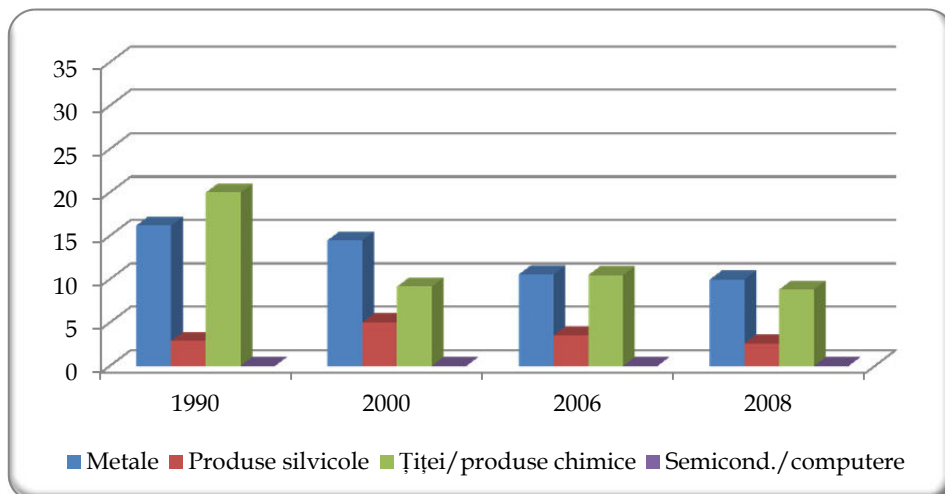
Figura 5.9. Evoluția ponderii industriilor input-urilor primare, a industriilor cu rol ajutător și a celor pentru consumul final în exporturile românești, în 1990, 2000, 2006 și 2008



(Sursa: calcule proprii)

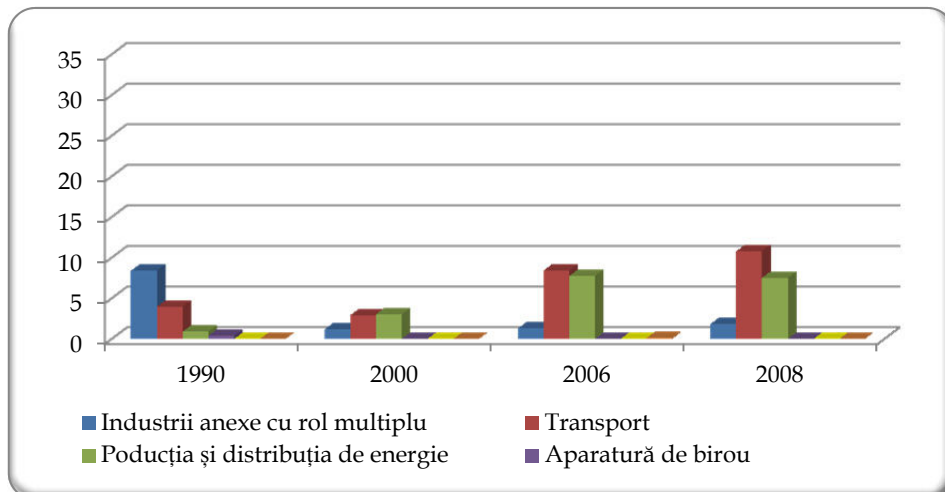
Analiza separată a fiecăreia dintre grupele amintite anterior relevă câteva evoluții interesante în ceea ce privește specializarea internațională la export a produselor românești (vezi Ban, 2010). În privința industriilor *input-urilor primare*, se observă o scădere semnificativă a ponderii la export deținute mai ales de *metale, țigări și produse chimice*. Dacă metalele reprezentau la începutul anului 1990 aproximativ 16% din exporturile naționale, în anul 2008 ele reprezintă c.c.a 10%. În mod asemănător, produsele din petrol și cele chimice au ajuns la aproximativ 9% ca pondere de la aproape 20% la începutul perioadei analizate.

Figura 5.10. Evoluția ponderii industriilor input-urilor primare în exporturile românești, în 1990, 2000, 2006 și 2008



(Sursa: calcule proprii)

Figura 5.11. Evoluția ponderii industriilor cu rol ajutător în exporturile românești, în 1990, 2000, 2006 și 2008

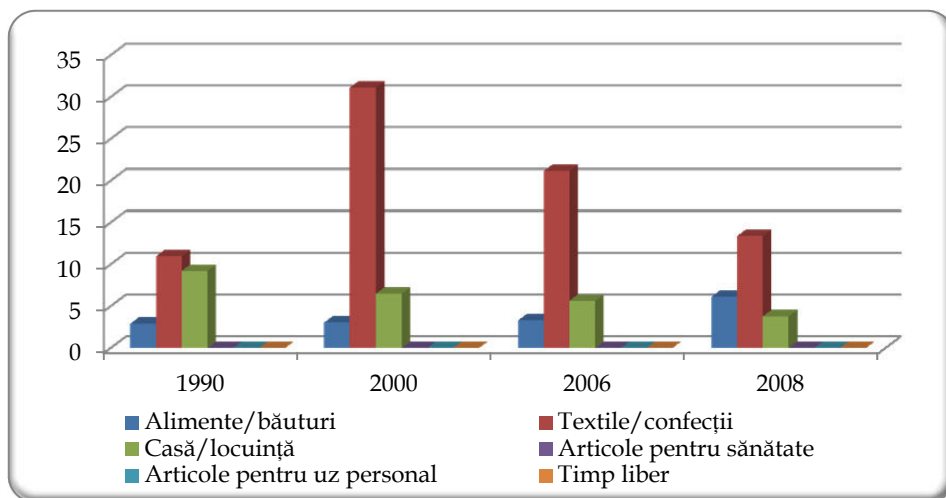


(Sursa: calcule proprii)

Industriile cu rol ajutător au înregistrat, în schimb, o revenire substanțială în ultimii ani. După un declin accentuat în perioada 1990-2000, în perioada următoare au început să devină din ce în ce mai semnificative exporturile reprezentând *producția și distribuția de energie* și, respectiv cele

ale *industriei constructoare de mașini*. Astfel, dacă automobilele reprezentau în anul 2000 doar 3% din exporturile naționale, ele au ajuns în 2008 la aproximativ 11%. La fel, evoluția *industriei producătoare de energie* este una semnificativă: de la 3% în 2000 a ajuns să crească mai mult de două ori la sfârșitul lui 2008. Urmărind aceste evoluții pozitive care au survenit mai ales după anul 2000, se poate observa cum marile privatizări din domeniul energetic și al industriilor constructoare de mașini se regăsesc în schimbări semnificative ale comerțului exterior al României.

Figura 5.12. Evoluția ponderii industriilor produselor pentru consumul final, în 1990, 2000, 2006 și 2008



(Sursa: calcule proprii)

În cea de-a treia grupă (vezi Figura 5.12), de remarcat este apogeul pe care l-a atins industria textilelor în anul 2000 cu o cotă de piață calculată la exporturile naționale de peste 30%, evoluția ei pozitivă având la bază în special amploarea contractelor în lohn, în contextul unor costuri relativ reduse cu forța de muncă. Se observă cum, integrarea în Uniunea Europeană și tendința de aliniere a salariilor duce la pierderea avantajului de cost în privința forței de muncă. Drept urmare s-a produs un fenomen de realocare a producției în lohn în alte țări care, la momentul actual, conferă un astfel de avantaj. Pentru România întregul fenomen anterior amintit s-a soldat cu o reducere semnificativă a ponderii deținută de textile și confecții, ajungând la 13,4% în 2008.

De asemenea, sectoarele cu un trend descendent în intervalul 1990-2006 au fost produsele din țîței și metale, industriile anexe cu rol multiplu, textile și confecții (după o creștere spectaculoasă între 1990-2000 au scăzut cu aproximativ zece puncte procentuale în 2006) respectiv articolele pentru casă și locuință. Evoluții pozitive s-au înregistrat în domeniul producției și distribuției de energie, al transporturilor și în cel al produselor alimentare.

Un alt aspect pe care l-am putut constata în cercetarea noastră a fost că deși în 2006 legăturile dintre industrii pe verticală sunt slabe, ele sunt mai pronunțate decât în anii precedenți, mai ales în ceea ce privește *input*-urile speciale. Din păcate, în continuare, secțiunea utilajelor pentru producție nu este reprezentată de nici un produs competitiv la export, dar poate reprezenta o nișă pe piață și o provocare pentru autorități în privința deciziilor de politică economică.

Analiza avantajului comparativ aparent

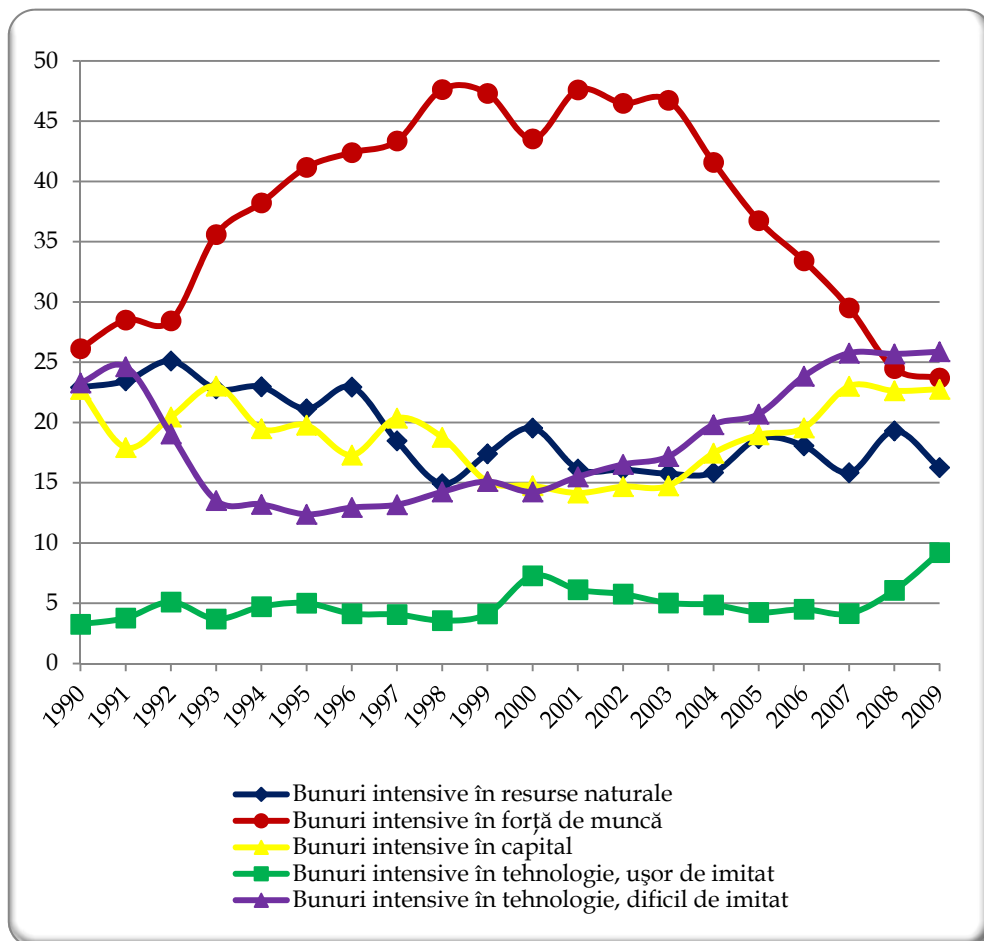
În această parte a lucrării ne propunem să calculăm toți indicatorii avantajul competitiv, așa cum i-am prezentat în secțiunile anterioare. După cum susțineam în capitolul 4, din punctul nostru de vedere indicatorii avantajului comparativ aparent sunt de fapt indicatori ai competitivității.

Pentru ca analiza să fie mai reprezentativă, am împărțit produsele în clase, conform intensității lor factoriale (Lim, 1997; Yilmaz & Ergun, 2003):

- bunuri intensive în resurse naturale (S.I.T.C. 0, 2, 3, 4, 56);
- bunuri intensive în forță de muncă (S.I.T.C. 26, 6 (exclusiv grupele 62, 67,68), 8 (exclusiv grupele 87, 88);
- bunuri intensive în capital (S.I.T.C. 1, 35, 53, 55, 62, 67, 68, 78);
- bunuri intensive în tehnologie, ușor de imitat (S.I.T.C. 51, 52, 54, 58, 59, 75, 76);
- bunuri intensive în tehnologie, dificil de imitat (S.I.T.C. 57, 7 (exclusiv grupele 75, 76, 78, 87, 88).

Pentru a ne face de la bun început o imagine de ansamblu privind importanța în comerțului exterior a fiecăreia dintre cele cinci grupe anterior amintite, am calculat ponderea exporturilor/importurilor fiecăreia în exporturile/importurile totale, așa cum se poate observa în Figurile 5.13 și 5.14:

**Figura 5.13. Structura exportului României
în funcție de intensitatea factorială a produselor, 1990-2009**

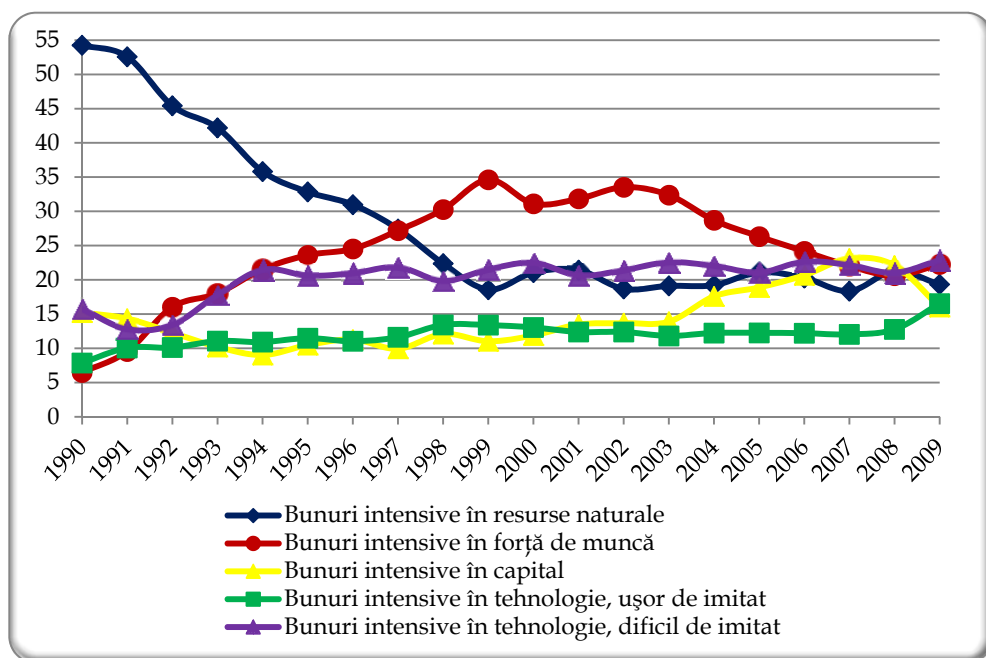


(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

După cum se poate observa în Figura 5.13, marea parte a exporturilor României este deținută de produsele intensive în forță de muncă, iar cea mai mică pondere o dețin bunurile intensive în tehnologie, ușor de imitat. Între cele două extreme, celelalte categorii sunt ierarhizate diferit, de la an la an. În ultimii ani analizați, după un puternic declin, grupa care a revenit în forță este cea a produselor intensive în tehnologie, dificil de imitat. Ele sunt urmate de mărfurile intensive în capital și resurse naturale.

De remarcat este că, începând cu 2001, grupa intensivă în forță de muncă se află într-o scădere constantă, concomitent cu o creștere a grupelor intensive în capital și tehnologie, în timp ce produsele ce folosesc relativ intensiv resurse naturale au o evoluție oscilatorie, dar un trend descendent. Cea mai bună corelație a datelor în comerțul exterior a fost înregistrată după anul 2000. Acest lucru ne îndreptățește să afirmăm că între 1990 și 2000, economia României a avut nevoie de o perioadă de schimbări structurale, schimbări care se pot vedea în comerțul exterior, în ultimii ani.

**Figura 5.14. Structura importului României
în funcție de intensitatea factorială a produselor, 1990-2009**



(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Din Figura 5.14 putem desprinde câteva concluzii în ceea ce privește compoziția importurilor. În primul rând, este evidentă scăderea puternică a produselor intensive în resurse naturale. Mărfurile obținute preponderent cu ajutorul forței de muncă au înregistrat creșteri ale importurilor, dar tendința lor este de scădere începând cu anii 1999, 2000. Importurile produselor intensive în tehnologie au crescut din 1994 și s-au păstrat aproximativ la acel

nivel pentru ca din 2000 și importurile de mărfuri intensive în capital să dețină o cotă semnificativă și crescătoare de la an la an. Asemănător cu situația exporturilor și la importuri produsele intensive în tehnologie, ușor de imitat au deținut și continuă să dețină cea mai mică pondere.

Desigur că simpla prezentare a structurii comerțului exterior nu este suficientă pentru a trage concluzia că România s-ar specializa în domeniul produselor intensive în capital și tehnologie și din ce în ce mai puțin pe cele intensive în forță de muncă și resurse naturale. Cu toate acestea, situația prezentată poate fi un prim indiciu. Există studii (Aligieri, 2004) care, pe baza unei relații de regresie între un indicator al specializării și variabile legate de intensitatea factorială a diverselor industrii au demonstrat specificitatea fluxurilor comerciale. De exemplu, în lucrarea amintită, exporturile Rusiei sunt în continuare caracterizate de mărfuri intensive în resurse naturale.

După o primă imagine a structurii exporturilor, considerăm oportună prezentarea produselor competitive din fiecare grupă. În acest sens am calculat indicatorii avantajului comparativ aparent. În urma determinării celor cinci indicatori principali din această clasă, am desprins următoarele:

- Conform rezultatelor obținute, am putut împărți indicatorii RCA în două grupe: prima grupă este formată din Balassa RCA, indicatorii Michaely și Lafay, iar a doua din Balassa RXA și Vollrath RTA.
- Prima grupă relevă, în opinia noastră, un avantaj competitiv intern, deși prețurile luate în calcul sunt cele formate la nivel internațional. Explicația pornește de la modul în care sunt construite cele două clase de indicatori. Ele compară, prin diverse modalități, exporturile și/sau importurile unei grupe de produse cu valoarea exporturilor și/sau importurilor totale ale țării. Sau, în cazul indicatorului Lafay, compară balanțele comerciale normalizate ale fiecărui element cu balanța comercială normalizată per ansamblu, dar doar la nivel național. Am obținut un coeficient de corelație ridicat, foarte aproape de valoarea unu sau chiar unu, între indicatorul lui Michaely și Lafay. De asemenea, de fiecare dată când un produs a fost competitiv ținând cont de acești doi indicatori, el a fost competitiv și în

funcție de RCA și viceversa. Dezavantajul ultimului indicator este că nu a putut fi determinat în cazul produselor pentru care valoarea importurilor a fost zero. În acele situații am desprins o concluzie pe baza celorlalte două mărimi. Ținând cont de faptul că indicele RCA al lui Balassa nu poate fi determinat în toate cazurile și că între ceilalți doi coeficienți există o relație foarte strânsă, am luat ca reprezentative, pentru această grupă, valorile indicatorului Lafay.

- A doua grupă de indicatori, formată din Balassa RXA și Vollrath RTA diferă de prima grupă întrucât modul lor de calcul ia în considerare și fluxurile la nivel internațional. În urma rezultatelor am putut constata că au existat situații în care un produs a avut un avantaj competitiv conform atât indicatorului lui Balassa, cât și lui Vollrath (în sensul că VRTA a fost pozitiv). Dar la o analiză mai atentă a celor două componente a indicatorului Vollrath, s-a observat că produsul nu avea un dezavantaj competitiv la importuri (adică RMA nu era mai mic decât unu). Altfel spus, indicatorul RXA al lui Balassa este o condiție necesară, dar nu și suficientă pentru rezultatul obținut prin intermediul indicelui lui Vollrath. Din acest motiv, am ales al doilea indicator din grupă ca fiind semnificativ.
- După selectarea a câte un indicator din fiecare clasă (Lafay respectiv Vollrath) am putut constata că mărfurile competitive la nivel internațional sunt mai puține decât cele de la nivel național, dar nu am identificat nici un produs competitiv internațional și care să nu fi fost competitiv și la nivel național. Aici putem accentua punctul de vedere al lui Porter, care susține că o componentă principală a diamantului este mediul concurențial intern. Din rezultatele obținute de noi, putem spune că dintre produsele competitive la nivel național, doar o parte au devenit competitive și la nivel internațional și anume cele care au făcut față testului unei concurențe mai ridicate (Ban, 2009).⁵⁰

⁵⁰ Pentru ca analiza să fie mai robustă ar trebui să putem calcula indicatorii prezențați în prețurile de la nivel național și să le comparăm cu cele de la nivel mondial, date de care nu dispunem pentru prezenta lucrare.

Așadar, luând valorile indicatorului lui Vollrath și comparându-le de la produs la produs, pentru fiecare clasă din cele cinci, am ajuns la situațiile reprezentate în Anexa C.

În clasa produselor intensive în resurse naturale, trei elemente arată un avantaj competitiv în creștere și anume: Piei neprelucrate, Semințe oleaginoase și Deșeuri și reziduuri feroase. Un trend pozitiv, aproximativ constant poate fi observat pentru: *Animale vii, Lemn de foc, Cărbune de lemn, Deșeuri și reziduuri neferoase* respectiv *Grăsimi și uleiuri vegetale stabile brute, rafinate sau disociate*. Cea mai mare scădere în competitivitate de-a lungul celor 17 ani este înregistrată de către Produsele din țitei și Îngrășăminte chimice, cu toate că, și în prezent, ele dețin valori relativ ridicate ale indicatorului (peste 5).

Grupa următoare, cea a produselor intensive în forță de muncă este, așa cum ne-am fi așteptat, cea mai reprezentativă. Este știută amploarea luată de producția în sistem lohn care s-a datorat în principal forței de muncă ieftine românești, dar care se pare că se află în declin. După cum arată graficul corespunzător din Anexa C, cele mai competitive produse sunt din grupele: *Îmbrăcăminte și accesorii* și *Încălțăminte*. Există o serie de alte mărfuri care au înregistrat oscilații, dar a căror poziție în 2008 este aproximativ la nivelul celei din 1990. Aici putem include: *Produse din lemn, Ceramică, Sârmă și cabluri*. O a treia categorie este cea a produselor cu un avantaj competitiv mai scăzut decât la începutul anilor '90, cum ar fi: *Mobilă și saltele* (numită și marele perdant al integrării de către Dăianu (Dăianu et al., 2001)) și *Îmbrăcăminte din alte materiale decât fibre textile*.

În grupa mărfurilor intensive în capital o valoare în creștere a indicatorului competitivității poate fi observată la elemente cum sunt: *Anvelope și tuburi din cauciuc, Plumb și Zinc*. Un trend descendent se poate remarca în cazul *Laminatelor din fier, Fierului și oțelului și Aluminiului*.

În ceea ce privește produsele intensive în tehnologie (ușor și dificil de imitat), evoluția este diferențiată. Mărfurile ușor de imitat au avut mereu o pondere scăzută în exporturile României, grupa fiind reprezentată de câțiva compuși chimici organici și anorganici și care în 2008 dețin o poziție puțin mai bună decât în 1990, în ciuda a numeroase oscilații. Clasa pro-

duselor intensive în tehnologie, dificil de imitat este oarecum surprinzător de bine reprezentată. Poziții competitive în creștere sunt deținute de *Turbine cu abur, Mașini-unelte pentru prelucrarea metalelor-piese, Nave, ambarcațiuni și structuri plutitoare*. Poziții în scădere, deși pozitive s-au observat pentru *Polimeri, Clorură de vinil, Generatoare electrice rotative și Rulmenți cu bile sau cu role*.

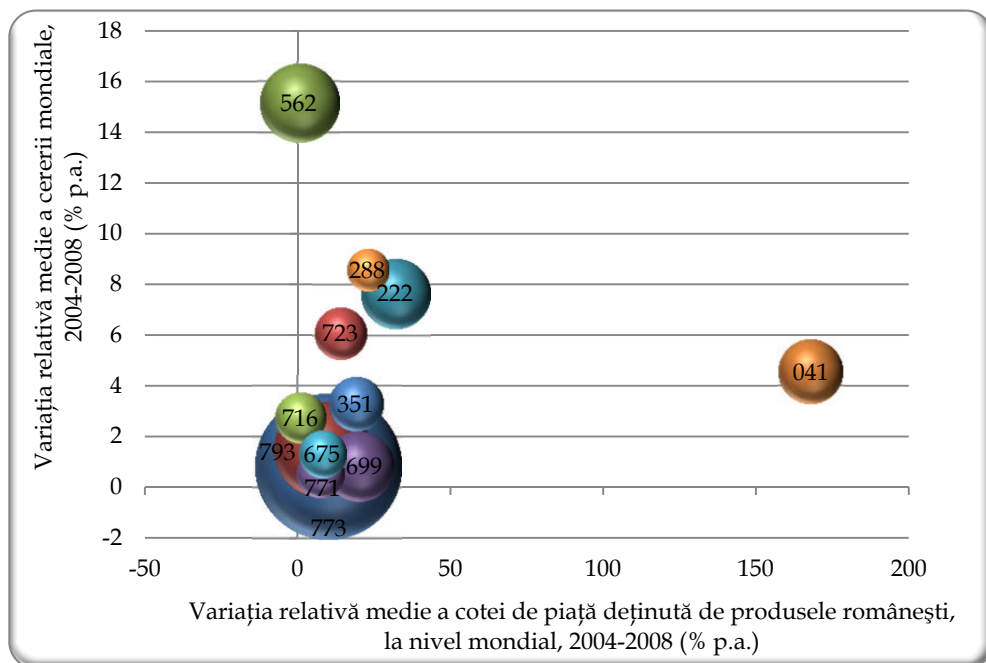
Ținând cont și de rezultatele de la analiza precedentă, putem spune că în economia României intervin anumite schimbări care trebuie luate în seamă. Țara noastră nu este doar o economie exportatoare de forță de muncă ieftină sau resurse naturale, ci deține avantaje competitive clare și în produse intensive în capital și tehnologie. Odată cu determinarea indicatorilor dinamicii specializării, vom putea spune mai multe despre amploarea acestor schimbări în economia țării noastre.

Modelul avantajului competitiv dinamic

Am considerat oportună și o astfel de cercetare întrucât ne propunem să evidențiem în ce măsură exporturile românești sunt sau nu în pas cu cererea la nivel mondial. Deoarece, clasificarea produselor conform S.I.T.C. ar presupune luarea în calcul a c.c.a. 260 produse și pentru că reprezentarea lor s-ar fi complicat foarte mult, am luat în considerare doar primele 50 de produse, cu cota de piață cea mai mare la export, în anul 2008. Însurate, ele reprezintă peste 80% din totalul exporturilor românești. Pe baza metodologiei deja descrise am distribuit produsele selectate în cele patru cadrane ale unui sistem de axe xOy . Pe abscisă este reprezentată oferta națională, iar pe ordonată cererea mondială. Oferta națională a fost calculată ca modificare procentuală a cotei de piață la nivel mondial deținută de către fiecare produs exportat de România. Cererea mondială a fost determinată ca variație relativă a ponderii deținute de importurile mondiale pe produs în total importuri mondiale. Am luat în considerare intervalul 2004-2008, iar variațiile anuale au fost determinate ca medie (geometrică) a ponderilor anuale. Mărimea sferelor este dată de ponderea produsului în exporturile României, la nivelul anului 2008.

În primul cadran după cum se poate observa în Figura 5.15, cel al *campionilor*, regăsim aproximativ 17,8% din totalul exporturilor românești. Produsul care a înregistrat o creștere semnificativă a cererii mondiale, de aproximativ 15% în medie pe an, în perioada analizată este 526 *Îngrășăminte chimice*, cu o pondere de 1,7% în exporturile naționale la nivelul anului 2008. La extrema cealaltă, cu o creștere semnificativă a ofertei naționale (aproximativ 165% p.a.) se găsește categoria *Grâu meslin, nemăcinat* (041), un produs pentru care România a fost denumită la sfârșitul secolului al XIX-lea - începutul secolului XX „grâнарul Europei”. Tot din categoria bunurilor alimentare întâlnim aici, cu o creștere a ofertei naționale de 31% p.a. *Semințele oleaginoase* simbolizate prin codul 222 al Clasificării Standard de Comerț Internațional. Toate elementele anterior menționate sunt considerate a fi intensive în resurse naturale. Lor li se adaugă în grupa campionilor, dar cu o pondere de doar 0,5% în exporturile naționale grupa 288 *Deșeuri și reziduuri neferoase*. Cu variații mai mici atât ale cererii mondiale, cât și ale ofertei naționale se află alte mărfuri intensive în principal în capital (grupele 35, 67) și tehnologie, dificil de imitat (clasa 7). La capitolul elementelor intensive în capital regăsim produse ce țin de distribuția *curentului electric* (351) și, respectiv *lamine din oțel aliat* (675). Bunurile intensive în tehnologie, dificil de imitat deține cea mai mare pondere în acest cadran - aproximativ 10% din exporturile mondiale. Aici includem bunuri ce țin de producția de energie, cum ar fi: 716 *Generatoare electrice rotative*, 723 *Echipamente pentru inginerie civilă*, 771 *Componente ale mașinilor generatoare de curent electric*, 773 *Echipamente pentru distribuirea curentului electric* grupă ce deține singură 6% din exporturile naționale în 2008 și, respectiv grupa 793 *Nave, ambarcațiuni și structuri plutitoare*. După cum se poate observa, este o grupă formată din mai multe categorii de produse, dar cu o pondere semnificativă a elementelor obținute în principal cu ajutorul tehnologiei, dificil de imitat.

Figura 5.15. Produsele românești cu cote de piață în creștere, aflate pe piețe în creștere, 2004-2008



(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Comparând structura cadranelor cu situația dinaintea intrării României în Uniunea Europeană, putem observa anumite schimbări ce țin de specializarea internațională a țării noastre. În Anexa D este reprezentată evoluția avantajului competitiv ca o medie anuală care vizează perioada 2002-2006. Un prim aspect ce trebuie observat este faptul că ponderea produselor aflate în cadranelor campionilor este mai mic, atât numeric (8 elemente în loc de 12) dar și ca pondere în exporturile naționale (doar 9% în 2006 comparativ cu 17,8% în 2008). Între ele, cea mai mare importanță, cu o pondere de peste 5% în exporturile românești o au grupele 67, 68, intensive în capital și care cuprind elemente cum ar fi: (67) *Lamine, tuburi, țevi, bare și forme din fier și oțel* și (684) *Aluminiu*. Pe lângă acestea, regăsim și mărfuri intensive în tehnologie, dificil de imitat ce țin de industria chimică și anume: *Poliacetati în formă primară* (574), respectiv *Mașini-unelte pentru prelucrarea metalelor* (735), *Vehicule feroviare* (791) și *Nave și ambarcațiuni* (793).

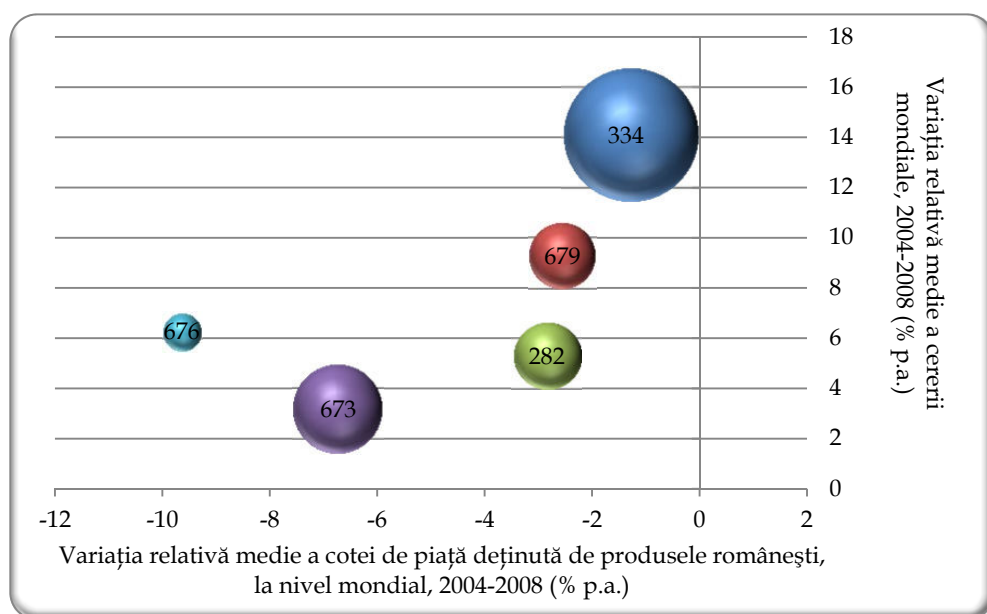
Comparând evoluția elementelor din cadranul campionilor, observăm în dinamică, atât o creștere a importanței la nivelul exporturilor naționale a acestor produse, cât și a specializării spre elemente intensive în tehnologie. Precizăm că, deși se află pe piețe cu o cerere în creștere la nivel mondial, aceste mărfuri necesită o serie de investiții pentru a ține pasul cu dinamica mondială. Per ansamblu, în analizele de marketing, se consideră că astfel de elemente nu aduc venituri substanțiale, pentru că solicită în același timp eforturi susținute pentru menținerea statutului de campion. Cu toate acestea, exporturile reprezentate în cadranul I fac față cel mai bine testului concurenței internaționale, prin creșterea susținută a cotei de piață la nivel mondial și pot fi considerate, în opinia noastră, produsele cu cel mai mare avantaj competitiv la export.

Grupa produselor aflate pe piețe în creștere, conform Figurii 5.16 (*cadranul al II-lea*), dar cu o ofertă națională în scădere este reprezentată în perioada 2004-2008 de elemente intensive deopotrivă în resurse naturale și capital. Cu toate că sunt puține la număr, ele dețin 15,7% în exporturile românești, la nivelul anului 2008. De departe cel mai semnificativ element este 334 *Produse din țigări* cu o pondere de aproximativ 8% în exporturile românești, dar cu o ușoară scădere a cotei de piață deținută la nivel mondial. Tot din clasa produselor intensive în resurse naturale mai întâlnim aici codul 282 reprezentând *Deșeuri și reziduuri feroase*. Celelalte elemente sunt intensive în capital au înregistrat scăderi relative semnificative ale cotei de piață situate între -2% și -10%. Ele constau în *Lamine, bare, forme, tuburi și țevi din fier și oțel* (673, 676, 679). Din analiza anterioară, se poate observa că ultimele două produse se aflau în perioada 2002-2006 în cadranului campionilor, iar ultimele evoluții au dus la o pierdere în competitivitate în ceea ce le privește și trecerea lor în cadranul al II-lea.

Analizând structura aceluiași cadran, dar pentru perioada aferentă anilor 2002-2006 (*vezi Anexa D*), observăm și aici anumite mutații în specializarea internațională a României. Ponderea elementelor din cadranul al doilea, în exporturile țării noastre, la nivelul anului 2006 era puțin mai ridicată și anume 16,5%. Dintre toate elementele *produsele din țigări* dețineau

10% din exporturile românești. *Laminele din fier* (673) și *Deșeurile și reziduurile feroase* (282) au aproximativ aceeași poziție ca în 2008. Pe lângă acestea, însă, întâlnim codul 351 *Curent electric* și 723 *Echipamente de inginerie civilă*, care în perioada imediat următoare și-au îmbunătățit performanțele la nivel național astfel încât, în anul 2008, după integrare, au ajuns în grupa campionilor. Tot în perioada 2002-2006, *Echipamentele de telecomunicații* (764) au înregistrat o scădere a cotei de piață la nivel mondial de aproximativ 25% ca medie anuală și o pondere în exporturile naționale de aproximativ 0,8%.

Figura 5.16. Produsele românești cu cote de piață în scădere, aflate pe piețe în creștere, 2004-2008



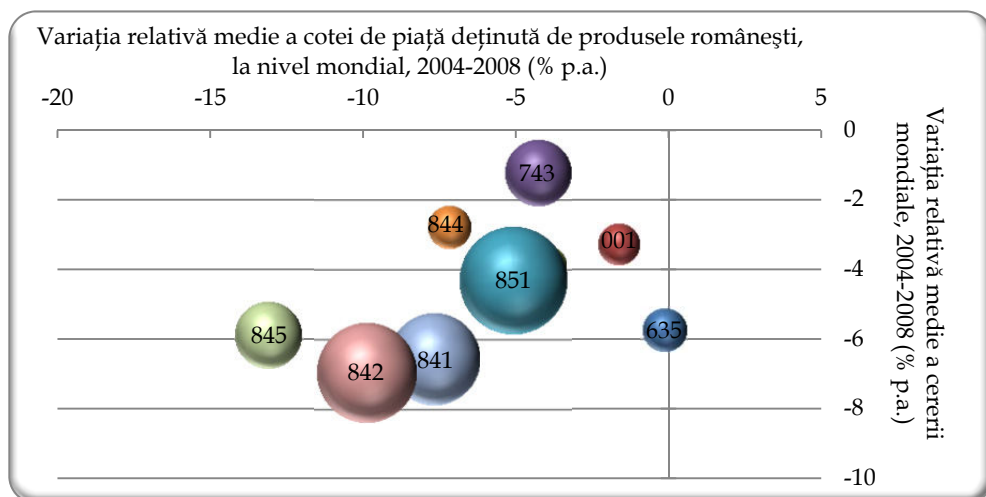
(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Din analizele pe care le vom face cu privire la următoarele cadrane, se va observa că în intervalul 2004-2008 a avut loc o revenire spectaculoasă a sa, cu o creștere medie anuală de 21% și pondere de aproximativ 2% în exporturile românești. În cazul exporturilor aflate pe piețe în creștere, dar cu o ofertă națională în scădere, pentru o trecere a lor în categoria campionilor se impun în primul rând măsuri de promovare. Principalul

element din categoria de față este cel al *produselor petroliere*, care, așa cum am arătat și în analiza avantajului comparativ aparent, se află într-un declin evident.

Al treilea cadran, evidențiat de Figura 5.17, din păcate a devenit destul de semnificativ. Spunem, „din păcate”, pentru că, în cazul acestor elemente nu este favorabilă nici evoluția cererii mondiale și nici a ofertei naționale. Ponderea în exporturile naționale a produselor aflate în această situație a crescut de la 2,8% în 2006 la 14% în anul 2008. După cum se poate observa în Anexa D, în intervalul 2002-2006 se regăseau aici doar 3 produse pentru ca, doi ani mai târziu opt dintre cele 50 de produse cu ponderea ce mai mare la export să apară în cadranul al III-lea. Elementele întâlnite aici pentru perioada 2004-2008 sunt intensive atât în resurse naturale, dar mai ales în forță de muncă. Cea mai mare pondere o reprezintă clasele 84 și 85 care simbolizează *Îmbrăcăminte pentru femei și bărbați, tricotată sau netricotată*, respectiv grupa 851 *Încălțăminte*. Doar acestea, luate separat dețin 11% din exporturile românești.

Figura 5.17. Produse românești cu cote de piață în scădere, aflate pe piețe în scădere, 2004-2008



(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Înainte ca România să devină membru cu drepturi depline al Uniunii Europene, pentru perioada 2002-2006 analizată de noi, produsele din

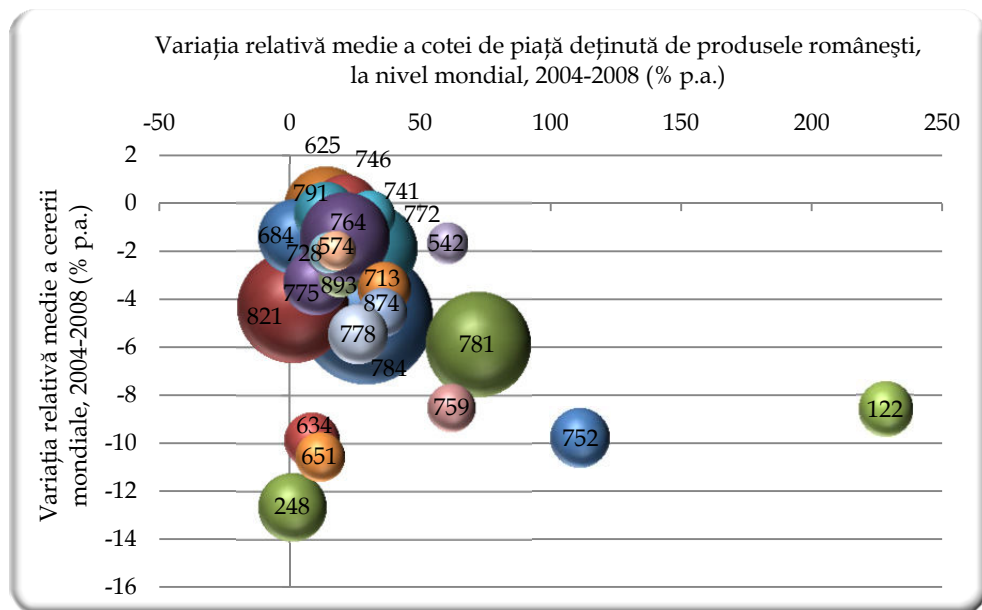
categoria îmbrăcăminte și încălțăminte înregistrau creșteri medii anuale de aproximativ 1%. Dar, după cum se știe, cu toate că au înregistrat o evoluție fulminantă în perioada 1990-2000, producția și exportul lor a avut la bază *lohn*-ul, realizat în condițiile în care costurile cu forța de muncă erau relativ scăzute. Pe fondul unei cereri mondiale în scădere de astfel de produse, au existat și alte elemente care au dus la realocarea *lohn*-ului și la scăderea cotelor de piață a acestor produse, pe care le-am putea numi tradiționale în ceea ce privește exporturile țării noastre. Un element important l-a constituit începutul anului 2005 când a fost liberalizat exportul cu textile, fapt care i-a permis Chinei accesul neîngrădit la piața mondială. A urmat o perioadă de restructurări în economia României, în producția de textile, ducând la scăderea producției în *lohn* între 2005 și 2008 de la 80% la 60%. Mai mult, și această producție în *lohn* este dependentă în proporție de 80% de exporturi, doar 20% din ea fiind valorificată pe piața internă (INS, 2009).

Un alt aspect demn de luat în considerare este faptul că majoritatea producției nu se desfășoară sub un *brand* propriu, iar în condițiile scăderii contractelor externe, doar firmele care au avut o poziție consolidată deja și au deținut o anumită marcă au putut să își mențină cotele de piață. Pentru îmbunătățirea poziției deținută de articolele de îmbrăcăminte și încălțăminte, este nevoie de măsuri semnificative pentru a stimula atât oferta națională, cât și cererea internațională și găsirea, astfel, a unor noi consumatori. Întreprinderile ar trebui să investească mai mult în imaginea proprie, în realizarea unor departamente de design, să realizeze campanii mai agresive de promovare a produselor și a *brand*-ului propriu.

Cadranul al IV-lea este cel mai reprezentativ și cuprinde 31,3% din exporturile românești în 2008. În Figura 5.18 se pot observa clasele din care provin produsele reprezentate grafic. Întrucât sunt foarte multe, le vom prezenta la nivel de clasă (două cifre) și nu la nivel de grupă (trei cifre). În Anexa D sunt prezentate primele 50 de produse cu cele mai mari ponderi în exporturile românești și pot fi urmărite exact elementele care apar în cadranul IV. În perioada 2004-2008, dintre mărfurile exportate de țara noastră, aflate pe piețe în scădere, dar cu cote de piață în creștere se află câteva produse intensive în resurse naturale, forță de muncă, dar mai ales

în capital și tehnologie. Dintre acestea, ponderi de peste 1% în exporturile naționale sunt deținute de *Autovehicule* (78, clasă din care 781 este reprezentată de *Autoturisme*), *Mobilă* (821), *Echipamente de telecomunicații* (76), *Echipamente electrice* (77), *Anvelope și tuburi din cauciuc* (625), *Aluminiu* (684), *Rulmenți cu bile sau role* (746), *Vehicule feroviare și echipamente aferente* (791) respectiv *Lemn simplu prelucrat* (248).

Figura 5.18. Produsele românești cu cote de piață în creștere, aflate pe piețe în scădere, 2004-2008



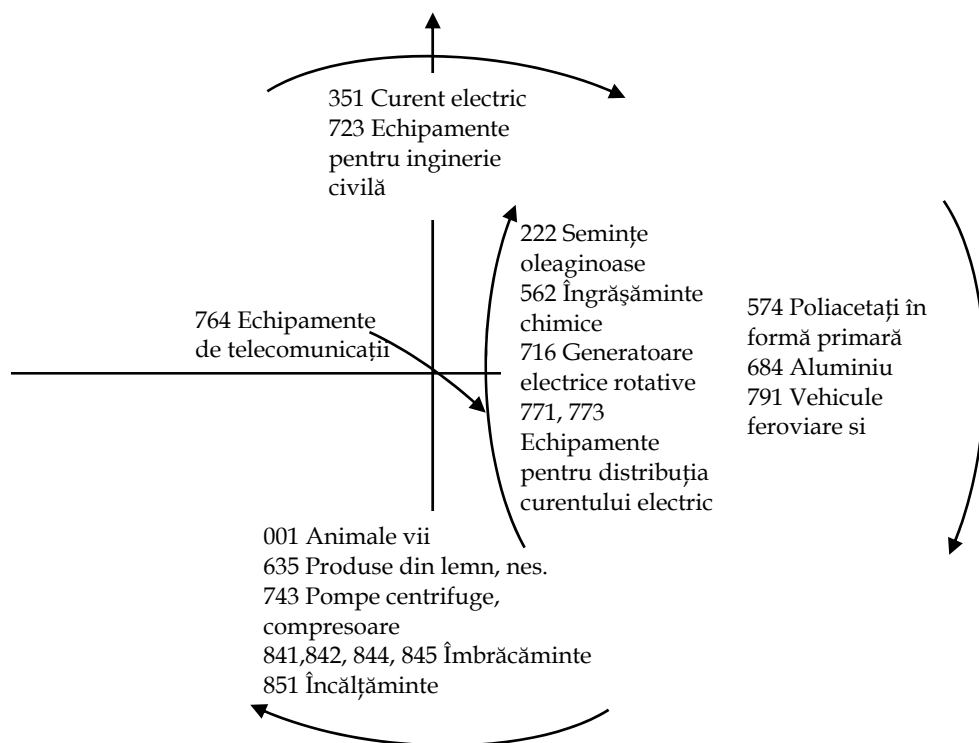
(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

În anul 2006 (vezi Anexa D), ponderea produselor din cadranul IV a fost reprezentat peste jumătate din totalul exporturilor naționale, mai precis 53%. Ca număr de elemente, aici se regăseau 34 dintre cele 50 produse cu cele mai mari exporturi la nivel național, în timp ce doi ani mai târziu mai rămăneau doar 24 produse. Principalele clase întâlnite au fost: *Animale vii* (001); *Semințe oleaginoase* (222); *Îngrășăminte chimice* (562); *Articole din cauciuc* (62); *Fire, fibre textile și articole din acestea* (65); *Mașini generatoare de energie* (71); *Mașini pentru uz industrial general* (72, 74); *Mașini pentru procesarea datelor* (75); *Echipamente electrice* (77); *Autovehicule* (78); *Mobilă*

(821); Îmbrăcăminte și accesorii (84); Încălțăminte (851); Echipamente medicale de control și măsurare (87), etc. În cazul lor se impune luarea unor strategii de marketing în vederea găsirii unor noi consumatori și transformarea acestora, în campioni naționali. Principalele mutații care s-au petrecut între cele două perioade analizate vizează pe de o parte deplasarea grupei de îmbrăcăminte și textile în cadranul al III-lea precum și a câtorva elemente mai ales din grupa alimentelor în clasa campionilor.

Pentru a sintetiza întreaga analiză a avantajului competitiv dinamic și pentru a oferi cititorului o imagine mai clară asupra schimbărilor care s-au produs în specializarea la export, apelăm la Figura 5.19.

Figura 5.19. Avantajul competitiv dinamic, 2004-2008 versus 2002-2006



(Sursa: Calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

Din Figura 5.19 se poate observa că o serie de produse aflate fie în cadranul II, fie în IV au trecut în categoria campionilor, în special cele din industria chimică și producția și distribuția curentului electric. O înrăută-

țire a situației, dată de scăderea cererii la nivel mondial s-a înregistrat în cazul poliacetaților, aluminiu, vehicule feroviare. O îmbunătățire a ofertei naționale s-a putut observa în cazul echipamentelor de telecomunicații. Cea mai semnificativă schimbare se observă în cazul produselor de încălțăminte și îmbrăcăminte, care, pe fondul scăderii cererii mondiale, au o dinamică în scădere în ceea ce privește cota de piață la nivel național.

5.2.3 *Indicatori ai dinamicii specializării*

Dacă până în acest punct am văzut evoluția diferitelor produse sau grupe de produse din punctul de vedere al competitivității, în continuare ne propunem să oferim o imagine asupra evoluției gradului de specializare a fiecăreia dintre cele cinci mari clase de mărfuri. În literatura de specialitate opiniile sunt împărțite și rezultatele empirice obținute sunt foarte diferite. Studiile realizate atât pe țările dezvoltate (Proudman & Redding, 2000), cât și pe țările din Asia (Brasili *et al.*, 2000) sau pe țările membre ale Uniunii Europene (Aiginger, 2000) au ajuns la concluzia unei reduceri a specializării internaționale. Studiile pe țările din Centrul și Estul Europei și care au aderat în 2004 la Uniunea Europeană (Zaghini, 2003) au demonstrat o creștere a gradului de specializare, cu excepția Lituaniei și Poloniei. În general, teoria comerțului exterior susține că reducerea costurilor de tranzacționare trebuie să conducă la o creștere a specializării. În plus și prin specializare se creează premisele creșterii productivității și a competitivității (Aiginger, 2000), dar în același timp cu cât structura industrială a fiecărei economii este mai diferită de a altora, cu atât crește vulnerabilitatea ei la diverse șocuri. Riscul este cu atât mai mare cu cât, în cazul economiilor aflate într-o uniune economică și monetară, vor lipsi instrumentele de politică monetară (Amiti, 1999).

Pornind de la analizele mai sus menționate, ne propunem să analizăm care este situația țării noastre.

I. Primul model pornește de la urmărirea evoluția întregii distribuții a indicelui Vollrath, altfel spus să realizăm o analiză de tip *cross-section*. Una din întrebările la care încercăm să răspundem este dacă se observă o specializare crescândă într-un număr restrâns de industrii sau dacă, dimpotrivă, specializarea internațională s-a redus sau a rămas aproximativ aceeași de-a lungul timpului.

Pentru a avea o primă imagine legată de dinamica fiecărei distribuții a indicelui specializării lui Vollrath (VRTA) prezentăm graficele din Anexa E. După cum se poate observa și în Anexa A, am calculat indicele pentru toate produsele, pentru întreaga perioadă 1990-2009, dar întrucât criza economică, puternic resimțită în 2009 poate genera o ruptură în date, am preferat să cuprindem în analizele regresionale perioada până în 2008. Pornind de la reprezentarea celor 257 produse⁵¹ în ordinea crescătoare a indicatorului specializării pentru anul 1990, dorim să observăm deviațiile acestuia de la valoarea zero, valoare deasupra căreia sunt poziționate toate industriile în care România deține avantaj competitiv. Pe baza ierarhiei din 1990, în următoarele grafice sunt redată situațiile corespunzătoare anilor 1994, 1998, 2000, 2002, 2006 și 2008. În ultimul grafic din Anexa E, industriile sunt rearanjate în ordinea crescătoare a avantajului lor competitiv din anul 2008 pentru o observa mai clar dacă indicele a înregistrat sau nu o polarizare spre valorile extreme.

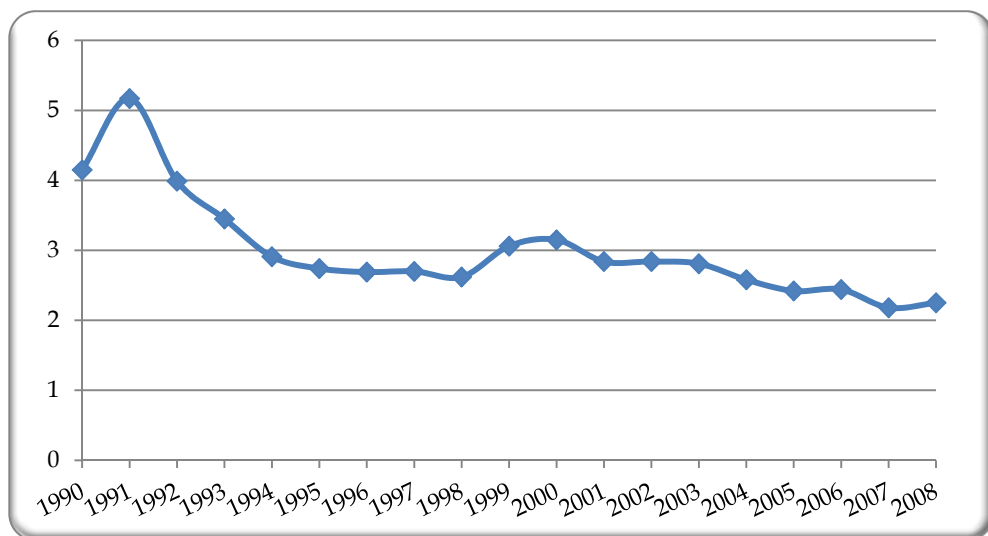
Analizate în ansamblul lor, graficele ne oferă informații legate de distribuția indicelui studiat pe parcursul celor 19 ani. Dacă specializarea internațională a României ar fi rămas aceeași, atunci distribuția valorilor ar fi fost similară în timp, în sensul că industriile cu valori ridicate în 1990, ar fi înregistrat și în 2008 tot valori ridicate. Se observă însă o oarecare mobilitate între pozițiile deținute de diverse produse, mai ales în partea de mijloc a distribuției. Evoluții foarte ridicate ale indicatorului specializării cu valori peste 5, 10 sau chiar 15 au înregistrat produsele 001 *Animale vii*, 288 *Deșeuri și reziduuri neferoase*, 282 *Deșeuri și reziduuri feroase*, 842 *Îmbrăcăminte pentru femei*, iar în ultimii ani, *Echipamente pentru distribuirea curentului electric* (773). Evoluții negative accentuate, s-au întâlnit în cazul mărfurilor cum ar fi: 611 *Piele*; 65 *Țesături din fibre textile* și 261 *Mătase*.

Pe de altă parte, dacă gradul de specializare ar fi crescut pentru un număr restrâns de industrii, atunci avantajul comparativ aparent ar fi trebuit să crească sistematic în acele sectoare și să scadă în restul. Altfel spus, distribuția indicatorului ar fi evidențiat existența unor valori extreme. Dar, analizând primul și ultimul grafic din Anexa E, sunt puține indicii în

⁵¹ Am exclus din studiul nostru grupa 9, cea a produselor neclasificate în altă parte.

acest sens. La începutul perioadei analizate valorile extreme se situează între -36 și 21,75, iar la sfârșitul ei între -20,08 și 6,75. Capetele distribuției indicatorului VRTA sunt mai aplatizate. Interesant este faptul că în 1990 produsele cu cel mai mare dezavantaj competitiv erau 322 *Turbă și lignit*, 325 *Cocs* și 351 *Curent electric*, iar la polul opus, cu cel mai mare avantaj competitiv se situau produse cum sunt: 821 *Mobilă*, 841 *Îmbrăcăminte pentru bărbați*, 334 *Produse din țigări* și 791 *Vehicule pe șine*. În 2008, cele mai slabe rezultate, din perspectiva indicatorului avantajului competitiv al lui Vollrath, pot fi observate la 261 *Mătase*, 583 *Fire din materiale plastice*, 611 *Piele* și 325 *Cocs*. Din Anexa E, dacă luăm în considerare distribuția kernel a indicatorului specializării, se observă în timp o deplasare spre stânga a sa, indicând o ușoară tendință de polarizare, dar valorile extreme din dreapta dețin aproximativ aceeași poziție. Cele cinci distribuții reprezentate grafic sugerează de fapt că schimbările care au survenit au vizat produsele din mijlocul distribuției, care aveau fie un ușor dezavantaj competitiv, fie nu erau deloc tranzacționate cu partenerii externi și care, în timp, și-au înrăutățit poziția.

Figura 5.20. Abaterea standard a indicelui avantajului comparativ al lui Vollrath, pentru România, 1990-2008



(Sursa: calcule proprii)

Pentru ca analiza derulată de noi să fie și mai elocventă am studiat limitele variației indicatorului VRTA și pentru diferiți ani din intervalul 1990-2008. La începutul perioadei analizate intervalul indicelui era [-36; 21,75], în 1994 [-14,4; 12,6], pentru anul 2000 limitele sunt [-12,06; 17,28], pentru 2006 [-14,16; 10,16], iar la finele perioadei analizate în 2008 este: [-20,08; 6,75]. Abaterea standard a distribuției indicelui lui Vollrath a înregistrat un trend descendent după cum se poate observa în Figura 5.20.

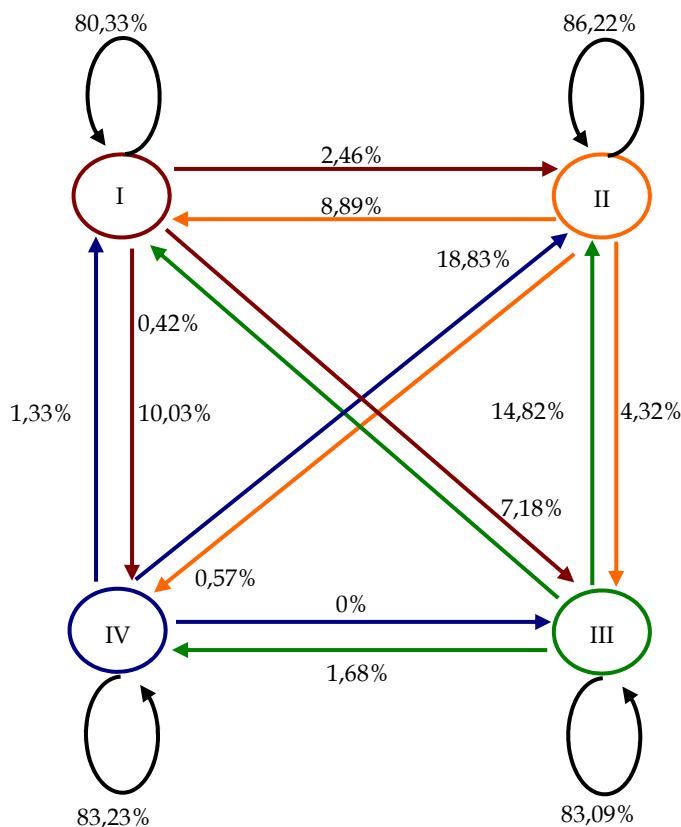
Rezultatele susțin concluziile desprinse până în acest punct. Se poate observa, urmărind valorile abaterii standard că gradul cel mai înalt de specializare a fost atins imediat după Revoluție, în 1991, trendul fiind unul descendent în anii următori, cu o ușoară creștere a dinamicii specializării în anii 1999-2000.

De asemenea, o creștere a gradului de specializare ar fi trebuit să se manifeste printr-o reducere a valorilor concentrate în jurul axei 0x, dar ceea ce putem remarca în cazul nostru este tocmai o creștere a acestora. Astfel, în 1990, din cele 257 produse analizate, 139 dețineau dezavantaj competitiv, 28 nu făceau obiectul exportului și importului României, iar 90 dețineau avantaj competitiv. În 2008, 176 elemente care fac obiectul comerțului exterior al României sunt necompetitive, 4 elemente nu sunt nici exportate, nici importate, iar 77 dețin un avantaj competitiv.

Pentru a demonstra și mai clar concluziile privind specializarea țării noastre, vom apela la instrumentele econometrice expuse în partea teoretică.

Ideea centrală este următoarea: dată fiind relația dintre două distribuții ale indicatorului VRTA, $\lambda_t = P \cdot \lambda_{t-1}$, ne propunem să determinăm operatorul P , numit și matricea de tranziție. Dacă împărțim valorile indicatorului în n intervale, atunci fiecare element al matricei reprezintă probabilitatea ca un produs, aflat inițial într-un interval, la momentul $t-1$ să treacă în alt interval sau să rămână în aceeași clasă, în perioada t .

În cazul nostru am împărțit valorile indicatorului specializării în următoarele intervale: $(-\infty; -1]$, $(-1; 0]$, $(0; 1]$, $(1; \infty)$, ele denotând produse cu un dezavantaj comparativ mare, mic, respectiv cu avantaj comparativ scăzut și ridicat. Întrucât pentru fiecare interval de doi ani am obținut câte o matrice de tranziție, ne-am propus să determinăm o matrice medie.



De asemenea, din clasa produselor foarte competitive, 80% își vor păstra avantajul și în anul următor, iar restul vor obține rezultate mai slabe.

Observăm prezența valorilor relativ ridicate pe diagonală principală a matricei P , indicând o relativă stabilitate a specializării internaționale, respectiv o dinamică scăzută a acestora. Cele mai mari valori sunt situate la mijlocul diagonalei, fapt ce denotă că un produs, odată ce deține o poziție competitivă sau necompetitivă de mijloc, cu o probabilitate foarte mare va rămâne în clasa lui și în perioada imediat următoare.

Dacă procesul se va repeta la infinit, obținem staționaritatea distribuției, așa cum sunt date de valorile ergodice. După cum se poate observa 62% dintre produse se concentrează în mijlocul distribuției, iar restul de 38% pe margini, neindicând o polarizare accentuată a ei. Dacă situația ar fi fost inversă, atunci am fi putut vorbi despre o schimbare a

loc o schimbare semnificativă a structurii comerțului exterior. Per ansamblu, din datele și metodologiile folosite de noi, gradul de specializare a scăzut, ceea ce confirmă alte studii întreprinse pe țările din Sudul și Estul Europei pe care le-am menționat în partea introductivă a acestei secțiuni. Pe de altă parte, însă, avem indicii care arată că România nu se mai axează pe produse intensive în resurse naturale și forță de muncă, ci se încearcă o îndreptare spre elemente pentru obținerea cărora se folosește predominant capital și, în parte, tehnologie dificil de imitat.

În capitolul următor, după prezentarea produselor competitive și necompetitive care caracterizează comerțul exterior al țării noastre, ne propunem să observăm și care ar fi eventualele instrumente de politică macroeconomică menite a spori competitivitatea industriilor interne.

CAPITOLUL 6

.....

POLITICI MACROECONOMICE DE STIMULARE A COMPETITIVITĂȚII INTERNAȚIONALE

6.1 *Câteva considerații asupra relației comerț exterior – creștere economică*

Tema noastră de cercetare nu o constituie analiza impactului pe care îl are evoluția comerțului internațional al unei economii asupra creșterii economice. Motivul pentru care ne-am oprit asupra acestei relații îl reprezintă faptul că organizațiile de profil în studiul competitivității (cum ar fi OECD, de exemplu), în momentul în care vorbesc de competitivitate, o leagă nemijlocit de creșterea economică.

Dacă pentru mulți dintre cititori, relația pozitivă dintre comerțul internațional și creșterea economică ar fi de la sine înțeleasă, putem observa că în literatura de specialitate există studii care nu doar neagă orice relație de acest fel, ci relevă unele efecte adverse pe care relațiile comerciale internaționale le-ar avea asupra creșterii economice.

Modelul neoclasic de referință pentru studiul creșterii economice, elaborat de Solow (1956) susține faptul că rata economisirii influențează creșterea economică până în momentul în care economia respectivă a atins echilibrul (nivelul staționar), iar după acest nivel creșterea economică este determinată în întregime de progresul tehnologic, ca factor exogen. Practic, putem desprinde de aici că și comerțul internațional influențează creșterea, dar doar până la acel nivel staționar.

Contribuțiile ulterioare la teoria economică ale lui Romer (1986) și Lucas (1988) demonstrează faptul că acordând o mai mare atenție avantajelor specializării și randamentelor (crescătoare) de scară, producția pe cap de locuitor poate să crească nelimitat cu o rată monoton crescătoare în timp.

Pe de altă parte, însă, noile teorii despre creștere susțin că progresul tehnologic este endogen și că el poate fi influențat, de exemplu, de deschiderea unei țări către comerțul internațional (Grossman & Helpman, 1992). Astfel, prin deschiderea economiei față de restul lumii, are loc o creștere a importurilor de bunuri și servicii care încorporează tehnologie nouă și care determină îmbunătățirea tehnologiei din interiorul țării. Se creează astfel premisele creșterii eficienței procesului de producție și a productivității.

Pornind de la aceste repere teoretice cu privire la creșterea economică, s-au conturat o serie de studii empirice care încearcă să demonstreze efectele pozitive pe care comerțul exterior le are asupra creșterii. Feder (1982) demonstrează în urma unui studiu efectuat asupra a 31 țări semi-industrializate, faptul că exportul are un efect benefic asupra creșterii economice. Efectele benefice ale exporturilor se concretizează într-o mai bună utilizare a factorilor de producție, în manifestarea economiilor de scară, în îmbunătățiri tehnologice și, nu în ultimul rând, într-un management mai eficient ca urmare a presiunilor concurențiale din exterior. Prin urmare, Feder arată că există diferențe notabile între productivitatea marginală a factorilor în industriile orientate spre export, comparativ cu cele orientate doar spre piața internă. Din acest motiv, creșterea economică nu este stimulată doar prin sporirea factorilor de producție utilizați, ci și prin realocarea resurselor existente dinspre ramurile mai puțin eficiente a căror producție este destinată consumului intern, spre sectoarele mai eficiente, care își orientează producția spre exporturi.

Studiul lui Feder a fost extins și lărgit de către Esfahani (1989). Noutatea abordării constă în analiza exporturilor dintr-o dublă perspectivă. Pe de o parte prin prisma externalităților pe care ele le produc și care pot fi remarcate, conform cercetătorilor, sub trei forme și anume: cea a folosirii

unei tehnologii mai performante, a unei forțe de muncă mai calificate și, nu în ultimul rând, a unui management mai eficient. Exporturile pot fi privite, însă, și din perspectiva substituirii importurilor, iar în situația în care se ia în calcul și acest al doilea aspect, amploarea externalităților anterior menționate este considerabil diminuată.

Există și analize care verifică robustețea relației dintre gradul de deschidere a unei economii și creșterea economică (Edwards, 1998; Wacziarg, 2001). Pe baza informațiilor privind comerțul internațional și creșterea economică a 93 țări, Edwards concluzionează că există o corelație pozitivă între creșterea economică și cei nouă indicatori care exprima gradul de „ventilare” al unei țări, respectiv indicele agregat al lor. Într-un studiu al lui Wacziarg (2001) se demonstrează empiric că 46%-63% din efectul pe care îl are deschiderea economiei naționale spre exterior asupra creșterii economice se datorează acumulării de capital fizic.

Toate studiile de până aici au folosit preponderent analiza transversală (*cross-section*), analizând relația comerț-creștere economică la un anumit moment de timp și pentru mai multe țări. Având la bază o astfel de metodă de cercetare este greu de prognozat o evoluție a variabilelor pe termen lung, iar, pe de altă parte, nu pot fi luate în considerare caracteristicile fiecărei economii. Mai mult, atunci când se trece la o analiză de timp panel (Harrison, 1996) se constată că valorile obținute pentru coeficienții de regresie sunt arareori semnificative și că rezultatele depind foarte mult de frecvența observațiilor și anume dacă ele sunt lunare, trimestriale sau anuale.

Există studii mai avansate, bazate pe econometria seriilor de timp (Jin, 2000) care analizează aceeași relație, folosind metoda vectorului autoregresiv multivariat și cuprinzând elemente cum sunt: produsul intern brut real, oferta monetară, cheltuielile guvernamentale, indicatori ai deschiderii internaționale și alte variabile care să măsoare, în special, șocurile externe. În cazul țărilor nou industrializate din estul Asiei s-a demonstrat că șocurile de natură fiscală, respectiv cele externe cu privire la prețuri au un impact mai mare asupra creșterii economice comparativ cu gradul de deschidere al economiei naționale.

Din succinta prezentare pe care am realizat-o rezultă că, în cele mai multe cazuri comerțul exterior este un element important al creșterii economice (pentru un studiu detaliat în principal pentru economia României *vezi* Pop Silaghi, 2006). În acest sens, considerăm că este foarte important să vedem care ar fi pârghiile prin care competitivitatea comerțului exterior poate fi stimulată.

Din acest motiv, dorim să finalizăm în subcapitolele următoare analiza competitivității naționale prin identificarea câtorva factori care pot stimula competitivitatea unei economii, în plan internațional. În plus, ne propunem să cercetăm în ce proporție, schimbările de această natură pot fi considerate eficiente și pe ce perioadă de timp: scurtă, medie sau lungă.

De regulă se consideră, *pe termen scurt*, o deprecieri/devalorizare a cursului de schimb are menirea de a spori competitivitatea (Razafimahefa & Hamori, 2007). Astfel, moneda națională având o putere mai mică de cumpărare decât moneda străină, stimulează exportatorii să-și vândă produsele pe piețele internaționale pentru că vor fi plătiți într-o monedă străină mai puternică, obținând, prin conversie, o cantitate mai mare de unități monetare naționale. În același timp, importatorii sunt descurajați să achiziționeze mărfuri din străinătate, întrucât efortul de a procura moneda străină pentru plata mărfurilor din exterior va fi mai mare. Principalele consecințe negative pe care le are deprecierea monedei naționale constau în creșterea prețurilor bunurilor din interiorul economiei. În momentul în care importurile devin mai scumpe și este necesară folosirea lor pentru obținerea altor bunuri și servicii, în condițiile în care producătorii nu își diminuează cota de profit, va avea loc, într-un anumit timp, o creștere a prețurilor interne. Creșterea aceasta se poate propaga, desigur, și în sectoarele exportatoare. Cu cât țara în cauză este mai dependentă de importurile de materii prime folosite în obținerea bunurilor pentru export, cu atât presiunea inflaționistă este mai accentuată. Cu alte cuvinte, inflația generată de deprecierea monedei naționale poate să contrabalanseze câștigurile imediate datorate creșterii exporturilor.

Pe termen mediu și lung, însă, se urmărește de către orice guvern implementarea unei politici de stimulare a competitivității internaționale

care să aibă la bază îmbunătățiri în cantitatea și calitatea câtorva factori structurali cum sunt: *productivitatea și inovația* (Fagerberg, 1996).

În cele ce urmează, dorim să analizăm legătura dintre competitivitate, curs de schimb și productivitate, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt și să identificăm relațiile de cauzalitate dintre aceste variabile, pentru a vedea dacă și în ce măsură cei doi factori influențează competitivitatea produselor naționale.

6.2 Relația curs de schimb – inflație

6.2.1 Abordări teoretice ale relației curs de schimb – inflație

Înainte de a studia natura relației dintre competitivitatea națională în comerțul internațional și evoluția cursului de schimb, ne propunem să demonstrăm afirmația făcută la începutul prezentului capitol. Respectiva afirmație viza faptul că o depreciere a monedei naționale, va conduce la creșterea prețurilor datorită scumpirii importurilor, efect care va anula sporul de competitivitate creat inițial.

Legătura dintre cursul de schimb și inflație nu este atât de evidentă pe cât s-ar părea la prima vedere. De regulă, se apelează la deprecierea monedei naționale pentru a ieftini exporturile și a le face, astfel, mai competitive. Concomitent, importurile devin mai scumpe în moneda națională și, prin cele două canale se poate ajunge la o micșorare, în valori absolute, a deficitului balanței comerciale. Cu toate acestea, tocmai importurile mai scumpe contribuie la creșterea prețurilor în interiorul economiei în cauză, creștere care, în timp se răspândește prin intermediul costurilor de producție și în sectoarele exportatoare. Cu cât o țară este mai dependentă de materiile prime importate folosite în sectoarele exportatoare, cu atât se va manifesta mai puternic fenomenul inflaționist. Din acest motiv, o posibilă depreciere a monedei naționale față de cea a partenerilor comerciali poate, datorită efectului său inflaționist, să contrabalanseze, într-un anumit interval de timp, efectele pozitive înregistrate în evoluția exporturilor. Dacă, însă, deprecierea nominală se reflectă într-o depreciere reală a monedei naționale, atunci va avea loc, *pe termen scurt*, o îmbunătățire a

balanței comerciale (Bahmani-Oskooee & Miteza, 2002: 385). Folosind metoda cointegrării și a modelului ARDL (*autoregressive distributed lag*) al lui Pesaran, Shin și Smith (2001), autorii anterior amintiți demonstrează că deprecierea nominală se reflectă adeseori în una reală atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu și lung.

Milton Friedman (1953) susține faptul că prețurile produselor se stabilesc în moneda națională a țării producătoare și că din acest motiv deprecierea se va regăsi în final în slăbirea poziției competitive a sectoarelor exportatoare, întrucât costurile la astfel de produse vor crește.

Alte studii, în schimb, consideră că prețurile bunurilor de export pot fi stabilite în moneda țării importatoare, a consumatorilor finali. În acest caz, așa cum arată Betts și Devereux (1996, 2000, 2001) respectiv Chari, Kehoe și McGrattan (2000) impactul modificărilor în cursul de schimb asupra prețurilor de import și, implicit asupra ratei inflației, cunoscut în literatura de specialitate ca fenomenul „*pass through*” este zero. În plus, prețul plătit de consumatorul final cuprinde și o parte (uneori considerabilă) de elemente cum ar fi costuri cu transportul, asigurarea, distribuția, marketing-ul etc. Cu cât aceste costuri depășesc costul de producție efectiv al bunului fizic, cu atât impactul deprecierei monedei naționale și implicit al creșterii prețurilor la bunurile importate va fi mai mic în ceea ce privește prețurile din sectoarele exportatoare (McCallum & Nelson, 1999). Până în anii '90 explicațiile au fost preponderent de natură microeconomică. Ulterior, în explicarea fenomenului au fost introduse și alte elemente, de natură macroeconomică menite a clarifica realitatea și ele vizează în principal: regimurile cursurilor de schimb, politicile de stabilizare, crizele financiare etc. Ținând cont și de aspecte de natură macroeconomică, Frankel *et al.* (2005) demonstrează empiric faptul că economiile mici, cele în care prezența firmelor cu capital străin este relativ ridicată și țările mai puțin dezvoltate sau în curs de dezvoltare înregistrează variații mai ridicate și într-o perioadă mai scurtă de timp a prețurilor generate de modificări ale cursului de schimb.

Studiile pentru țările Europei Centrală și de Est sunt extrem de puține și majoritatea folosesc fie regresii simple, fie metoda vectorului autoregre-

siv pentru determinarea legăturii dintre inflație și cursul de schimb. Korhonen și Wachtel (2005) au studiat relația anterior amintită pentru țările CSI și au constatat că o depreciere a monedei naționale asupra prețurilor bunurilor de consum se resimte în mai puțin de un an și cu cât țările sunt mai mici și mai dependente de importuri, cu atât șocul se propagă mai rapid. Coricelli *et al.* (2006) cercetează în ce măsură adoptarea euro de către Republica Cehă, Ungaria, Polonia și Slovenia este o măsură adecvată pentru stabilitatea macroeconomică sau nu. Folosind metoda vectorului autoregresiv corectat cu relația de cointegrare, grupul de cercetători a observat că deprecierea constantă a monedei naționale este corelată cu creșteri relativ mari sau chiar în aceeași măsură a prețurilor. Din acest motiv, recomandarea pentru decidenții de politică monetară este încercarea de stabilizare a cursului nominal și limitarea lui între anumite bande de fluctuație.

Un studiu asupra a nouă țări din Centrul și Estul Europei, membre ale UE a fost realizat de către un colectiv din cadrul Băncii Centrale Europene (Beirne & Bijsterbosch, 2009). Țările analizate au fost: Bulgaria, Republica Cehă, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, România, Slovacia și Ungaria. De fapt, din cunoștințele noastre este printre foarte puținele lucrări care ia în considerare și țara noastră în vederea observării fenomenului *pass through*. Argumentele care se aduc pentru explicarea penuriei de publicații pe această temă în cazul țărilor din Europa C-E constau în faptul că accesul la date statistice nu a fost posibil decât în ultimii 20 de ani și că tema este una relativ nouă. De altfel, la modul general se poate vorbi de apariția influenței modificării cursului de schimb asupra modificării prețurilor bunurilor de consum doar după căderea sistemului de la Bretton-Woods în 1971. Folosind metoda cointegrării, studiul concluzionează că fenomenul *pass through* s-a dovedit a fi mai puternic în țări precum Bulgaria, Estonia, Letonia și Lituania, țări în care cursurile de schimb sunt fixe. Aici, impactul variațiilor cursului de schimb asupra ratei inflației este de aproape 1:1, în sensul că o depreciere cu 1% a monedei naționale, duce la o creștere a prețurilor cu aproape 1%. În celelalte țări, care au un curs de schimb mai flexibil, ca de exemplu: Republica Cehă, Ungaria, România, Slovacia, Polonia, raportul este

aproximativ 1:0,5. Aceasta deoarece în țările cu regim fix există o relație foarte puternică între cursul nominal și alte valori nominale din economie, cum ar fi nivelul prețurilor, în timp ce în celelalte economii, relația aceasta nu este atât de directă.

După cum pe poate observa, rezultatele obținute sunt dintre cele mai variate, iar noi ne propunem să testăm econometric relația amintită anterior și să vedem la ce concluzii ajungem pe baza studiilor noastre empirice asupra câtorva țări membre ale Uniunii Europene. În cele ce urmează vom descrie mai întâi metodologia folosită, iar ulterior vom testa efectiv relația de cauzalitate între seriile de timp reprezentând: cursul de schimb și prețurile.

6.2.2 Descrierea metodologiei folosite pentru analiza legăturii dintre cursul de schimb și inflație

Întrucât atât cursul de schimb, cât și inflația sunt două serii de timp cu o volatilitate foarte ridicată, vom folosi metodologia *funcției de corelație încrucișată* (*cross-correlation function*) pentru a stabili natura legăturii dintre ele. Cu ajutorul acestui instrument econometric se poate determina existența sau non-existența unor relații de cauzalitate, atât în ecuația mediei, cât și în cea a dispersiei, altfel spus, atât între valorile medii ale variabilelor, cât și între fluctuațiile lor (Cheung & Ng, 1996; Hamori, 2003).

Implementarea metodei presupune parcurgerea în principal a doi pași. Primul constă în estimarea unui model univariat pentru fiecare variabilă, iar pasul al doilea îl presupune construirea a două serii noi de timp, pe baza rezultatelor obținute în etapa precedentă. Prima serie nouă este cea a erorilor standardizate estimate prin modelul univariat precedent, iar cea de-a doua este seria pătratelor erorilor standardizate. În final, sunt analizați coeficienții de corelație dintre seriile erorilor standardizate pentru a determina existența unei cauzalități în medie. Procedura se repetă în cazul seriilor obținute ca pătratele erorilor standardizate pentru determinarea cauzalității în dispersie.

Astfel, date fiind două serii X_1 și X_2 staționare și ergodice, ele pot fi scrise în funcție de valorile medii și de dispersii, după cum urmează (Cheung & Ng, 1996: 35):

$$X_{1,t} = \mu_{y_1,t} + \sqrt{h_{y_1,t}} \cdot \varepsilon_t$$

$$X_{2,t} = \mu_{y_2,t} + \sqrt{h_{y_2,t}} \cdot \zeta_t$$

unde $\mu_{y_1,t}$ și $\mu_{y_2,t}$ sunt valorile medii ale variabilelor X_1 și X_2 , iar $h_{y_1,t}$ și $h_{y_2,t}$ reprezintă dispersiile erorilor ε_t , și ζ_t . Reziduurile reprezintă procese de tipul „zgomot-alb” cu media zero și dispersia unu.

Pornind de la ecuațiile anterioare, se estimează seriile reziduurilor standardizate și ale pătratelor acestora:

$$\varepsilon_t = \frac{X_{1,t} - \mu_{y_1,t}}{\sqrt{h_{y_1,t}}}; \text{ respectiv } U_t = \varepsilon_t^2 = \frac{(X_{1,t} - \mu_{y_1,t})^2}{h_{y_1,t}}$$

$$\zeta_t = \frac{X_{2,t} - \mu_{y_2,t}}{\sqrt{h_{y_2,t}}} \text{ respectiv } V_t = \zeta_t^2 = \frac{(X_{2,t} - \mu_{y_2,t})^2}{h_{y_2,t}}.$$

Pe baza valorilor astfel obținute se calculează coeficienții de corelație aferent valorii întârziată k , astfel:

$$\widehat{r_{\varepsilon\zeta}}(k) = \frac{c_{\varepsilon\zeta}(k)}{\sqrt{c_{\varepsilon\varepsilon}(0) \cdot c_{\zeta\zeta}(0)}} \text{ respectiv } \widehat{r_{uv}}(k) = \frac{c_{uv}(k)}{\sqrt{c_{uu}(0) \cdot c_{vv}(0)}}$$

unde $c_{\varepsilon\zeta}(k) = \frac{1}{T} \cdot \sum (\widehat{\varepsilon}_t - \bar{\varepsilon}) \cdot (\widehat{\zeta}_{t-k} - \bar{\zeta})$ este covarianța la nivelul *lag*-ului (valorii întârziată) k , cu $k = 0, \pm 1, \pm 2 \dots$, iar $c_{\varepsilon\varepsilon}(0)$ și $c_{\zeta\zeta}(0)$ sunt varianțele seriilor reziduale ε_t , respective ζ_t . Coeficienții de corelație pentru seriile U_t și V_t se calculează asemănător.

Testarea cauzalității la nivelul fiecărui *lag* se face folosind valoarea statistică a expresiilor: $CCF = \sqrt{T} \cdot \widehat{r_{\varepsilon\zeta}}(k)$ respectiv $CCF = \sqrt{T} \cdot \widehat{r_{uv}}(k)$ care urmează distribuția normală standard. Ipoteza nulă presupune că nu există o cauzalitate în medie sau în dispersie, iar o valoare a testului statistic mai mare decât valoarea critică a distribuției normale presupune respingerea ipotezei nule (Constantinou *et al.*, 2005: 10).

Practic, metoda funcției de corelație se folosește pentru a retesta existența unei relații de cauzalitate între variabile și în plus, pentru a verifica existența cauzalității și la nivelul dispersiilor. Cheung și Ng (1996)

au implementat această abordare pentru analiza relației de cauzalitate între indicii bursieri Nikkei 225 și S&P 500, iar studiile ulterioare s-au concentrat tot în domeniile în care variabilele nu erau distribuite normal, ci erau *leptocurtice*.

Alte două probleme întâlnite în analiza seriilor de acest gen le reprezintă autocorelația reziduurilor și, respectiv, heteroscedasticitatea lor. Heteroscedasticitatea se referă la situația în care dispersia unei serii de date (σ_t^2) nu are o evoluție uniformă în timp dispersia fiind astfel una condiționată atât de valorile sale întârziate, evoluție surprinsă cu ajutorul termenul GARCH (σ_{t-i}^2), dar și de cele ale erorilor standardizate din ecuația principală, exprimate cu ajutorul termenului ARCH ($\frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}}$). Ambele aspecte sunt foarte importante în modelarea econometrică, întrucât pentru a valida un model estimat prin metoda celor mai mici pătrate, una dintre condițiile necesare este homoscedasticitatea erorilor, iar în cazul în care această cerință nu este îndeplinită, atunci trebuie găsit un model alternativ.

Modelele din clasa GARCH (*generalized autoregressive conditionally heteroskedasticity*) sunt menite a gestiona probleme de genul celor discutate anterior. În cazul nostru suntem constrânși să apelăm la o astfel de tehnică întrucât avem de-a face cu variabile cum sunt: cursul de schimb și rata inflației a căror volatilitate este neuniformă în timp.

O modelare de tipul GARCH(p,q), cuprinde de regulă două ecuații: a mediei și a varianței, după cum urmează:

$$X_t = \mu + \varepsilon_t$$

$$\sigma_t^2 = \omega_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \cdot \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^q \beta_j \cdot \sigma_{t-j}^2$$

Coeficienții termenilor ARCH (α_i) scot în evidență informațiile legate de volatilitate perioadelor precedente și se măsoară cu ajutorul *lag*-urilor reziduurilor pătrate din ecuația mediei. Coeficienții termenilor GARCH (β_j) arată persistența șocurilor trecute asupra volatilității. Pentru ca sistemul să fie staționar este necesar ca suma celor două tipuri de coeficienți să fie subunitar $\sum_{i=1}^p \alpha_i + \sum_{j=1}^q \beta_j < 1$.

Pentru unele serii de date, media condiționată μ nu poate fi exprimată printr-o constantă, ci printr-un proces autoregresiv, de medie mobilă (ARMA) și aceasta deoarece în cazul seriilor financiare un risc ridicat este de regulă asociat cu un randament așteptat ridicat. Pentru a scoate în evidență o astfel de situație Engle, Lilien și Robins (1987) au propus extinderea modelului GARCH astfel încât volatilitatea condiționată să genereze o primă de risc care să fie inclusă în randamentul așteptat (Tudor, 2008). Această extensie poartă denumirea de GARCH-M (GARCH-in-Mean). Cele mai utilizate mărimi pentru volatilitatea condițională sunt abaterea standard (σ_t), dispersia (σ_t^2) sau logaritmul dispersiei ($\log \sigma_t^2$). Introducând unul din aceste trei elemente în relațiile aferente lui GARCH(p,q), obținem:

$$X_t = \mu + b \cdot \log \sigma_t^2 + \varepsilon_t$$
$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_{i=1}^p \alpha_i \cdot \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^q \beta_j \cdot \sigma_{t-j}^2.$$

Un coeficient b pozitiv și semnificativ din punct de vedere statistic ne conduce la concluzia că un risc mai mare duce la o creștere a randamentului mediu.

În studiile noastre, am pornit de la un model de genul celor prezentate anterior, dar pe parcursul analizei am ajuns la concluzia că pentru datele utilizate de noi sunt mai adecvate modele GARCH asimetrice și nu cele simetrice. Modelările simetrice pornesc de la presupunția că atât erorile pozitive, cât și cele negative din model au un impact simetric asupra volatilității. În practică, însă, s-a constatat că volatilitatea unei serii financiare crește relativ mai mult după efectele negative ($\varepsilon_t > 0$) decât după cele pozitive ($\varepsilon_t < 0$), fenomen cunoscut drept *efectul de levier* (Black, 1976). Această realitate a fost inclusă în așa-numitul model EGARCH, prin intermediul coeficientului γ_i . Un alt avantaj al acestei ultime abordări o constituie și faptul că sunt necesare diverse restricții asupra coeficienților din ecuația varianței, așa cum s-au impus pentru a fi îndeplinită staționaritatea. Modelul prin care va fi descrisă fiecare variabilă în parte, este unul de genul AR(k)-EGARCH(p,q), elaborat de Nelson (1991).

$$X_t = \pi_0 + \sum_{i=1}^r \pi_i \cdot X_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \sum_{i=1}^q \beta_i \cdot \log(\sigma_{t-i}^2) + \sum_{i=1}^p \alpha_i \cdot \left| \frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}} - E\left(\frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}}\right) \right| + \sum_{i=1}^p \gamma_i \cdot \frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}}$$

unde reziduurile ε_t urmează distribuția GED (*general error distribution*) sau normală, după caz, iar $\log(\sigma_t^2)$ este logaritmul dispersiei condiționate. După cum se poate observa, în ecuația mediei sunt incluse și valorile întârziate seriei de timp, ea putând să fie sau nu de genul *EGARCH-in-Mean*.

6.2.3 Rezultate empirice obținute în urma testării relației de cauzalitate între cursul de schimb și inflație

În cele ce urmează ne propunem să testăm cauzalitatea între evoluția cursului de schimb și cea a prețurilor, în România și în câteva țări aparținătoare ale Uniunii Europene, comparabile cu România. Analiza este realizată folosind date lunare din ianuarie 1999 până în iunie 2009, acesta fiind intervalul de timp pentru care datele au putut fi obținute pentru ambele serii utilizate, fără a exista vreo ruptură în ele. Sursele principale pentru bazele de date folosite au fost Eurostat și Fondul Monetar Internațional.

Pentru măsurarea ratei inflației am pornit de la indicii armonizat al prețurilor de consum lunar, calculat ca un indice cu baza fixă, aferentă anului 2005. Rata inflației este determinată ca diferența de ordinul întâi a indicilor logaritmați.⁵²

În ceea ce privește cursul de schimb am considerat că cel mai bun indicator în acest sens este *cursul nominal efectiv de schimb* (NEER – *nominal*

⁵² În studiile empirice, atunci când se dorește determinarea variației procentuale a unei variabile, aceasta se determină nu după relația clasică: $\Delta\%x_t = \frac{x_t - x_{t-1}}{x_{t-1}} \cdot 100$, ci sub forma logaritmică, astfel: $\Delta\%x_t = 100 \cdot \Delta \ln(x_t) = 100 \cdot [\ln(x_t) - \ln(x_{t-1})]$. Explicația este relativ simplă deoarece dacă variațiile procentuale sunt foarte mici (exprimate zecimal, nu procentual), atunci $\ln(1 + \Delta\%x_t) \approx \Delta\%x_t$. Dar, $\ln(1 + \Delta\%x_t) = \ln\left(1 + \frac{x_t - x_{t-1}}{x_{t-1}}\right) = \ln\left(\frac{x_t}{x_{t-1}}\right) = \ln(x_t) - \ln(x_{t-1}) = \Delta \ln(x_t)$. Dacă se dorește exprimarea procentuală a datelor, atunci ele se vor înmulți cu 100.

effective exchange rate) pe care l-am găsit în baza de date Eurostat sub forma unui indice lunar cu baza fixă, corespunzătoare anului 1999. Indicatorul se calculează ca medie geometrică ponderată a cursurilor de schimb bilaterale dintre moneda națională și cea a principalilor parteneri comerciali. Ponderile din relația de calcul sunt reprezentate de importanța pe care o are comerțul exterior al unei economii cu fiecare partener comercial în totalul comerțului internațional.

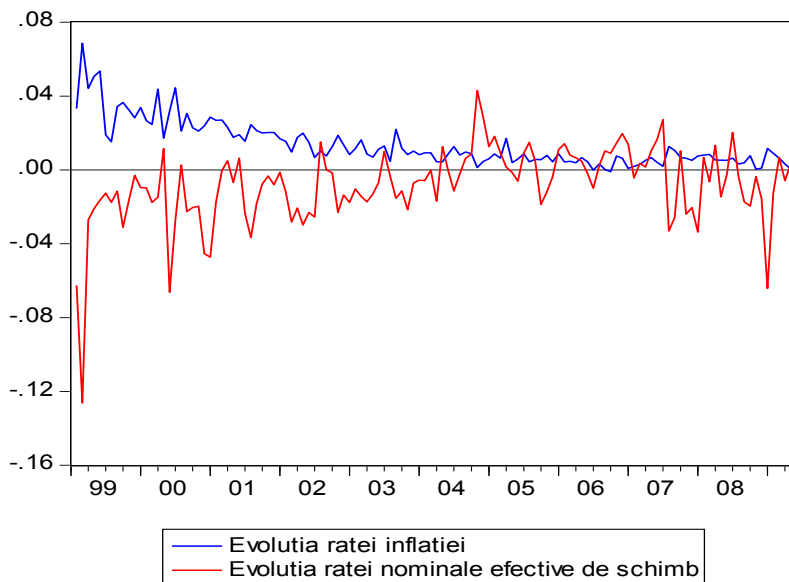
Relația de calcul este: $NEER = \prod_{i=1}^n (\frac{e}{e_i})^{w_i}$, unde:

- e - cursul de schimb al monedei naționale exprimat, conform cotației indirecte (certe) ca x unități SDR/1 u.m. monedă națională;
- e_i - cursul de schimb al monedei naționale a partenerului comercial i față de SDR, conform cotației indirecte.
- $w_i = \frac{X_i + M_i}{X + M}$, unde X_i respectiv M_i reprezintă volumul exporturilor respectiv al importurilor spre / dinspre partenerul comercial i ; iar $X + M$ reprezintă totalul comerțului exterior derulat de economia în cauză cu toți partenerii comerciali.

Prin modul în care a fost calculat, o creștere a NEER indică o apreciere a monedei naționale față de cea a principalilor parteneri comerciali, în timp ce o scădere a indicelui indică o depreciere a monedei naționale.

În Figura 6.1 sunt reprezentate grafic evoluțiile procentuale atât în cazul prețurilor, cât și în cazul cursului nominal efectiv de schimb. Variațiile pozitive indică o creștere în timp a valorii indicatorului, iar o variație procentuală negativă, o scădere a acestuia.

Figura 6.1. Evoluția ratei inflației și a cursului nominal efectiv de schimb în România, în perioada 1999–2009



(Sursa: Eurostat)

Figura 6.1 relevă faptul că prețurile în România au avut un trend preponderent ascendent, cu excepția lunilor iulie și octombrie din anul 2006, când s-a înregistrat o ușoară scădere a ritmului de creștere a prețurilor (dezinflație). În rest, putem vorbi de inflație în țara noastră în perioada analizată, dar remarcăm o scădere vizibilă în amplitudinea variațiilor relative. Rata inflației (RI) a cunoscut valori foarte ridicate (de peste 250% la începutul anilor '90, în jur de 180% în 1997) ajungând ca, treptat, oscilațiile să fie din ce în ce mai mici (0,4% - 1% lunar, respectiv 5 – 8% anual în ultimii doi ani analizați).

În ceea ce privește cursul nominal efectiv de schimb, variațiile acestuia sunt preponderent negative, ceea ce indică o depreciere nominală constantă a monedei naționale față de principalii parteneri comerciali. Excepția o reprezintă perioada derulată de la începutul celui de-al patrulea trimestru al anului 2004, continuând cu anii 2005, 2006 și până la mijlocul lui 2007, interval în care variațiile procentuale ale cursului au fost preponderent pozitive, indicând o apreciere a leului, în această perioadă.

În continuare, vom aplica metodologia funcției de corelație încrucișată, descrisă în subcapitolul anterior. În prima etapă, fiecare serie de timp trebuie să fie estimată univariat, printr-un model econometric adecvat.

La o analiza statistică descriptivă a seriilor de timp se observă existența unor intervale de timp în care volatilitatea este mai ridicată, și unele, în care este mai scăzută, ceea ce ar fi un indiciu al prezenței fenomenului de heteroscedasticitate. Un alt instrument prin care se poate determina prezența autocorelației seriale constă în observarea comportamentului funcțiilor de autocorelație (ACF) și autocorelație parțială (PACF) estimate pentru un anumit număr de *lag*-uri.

În Tabelul 6.1 se observă atât valorile luate de cele două funcții de autocorelație, cât și rezultatele testului Ljung-Box, Q-statistics, respectiv probabilitatea asociată acestuia din urmă. El testează ipoteza nulă a nonexistenței vreunei corelații seriale până la nivelul unei anumite valori întârziate. Din tabel se poate observa că atât în cazul evoluției procentuale a prețurilor, cât și a ratei cursului nominal efectiv de schimb, testul Q este semnificativ la nivelul de 1%, conducând la respingerea ipotezei nule. Altfel spus, este confirmată existența corelației în seriile de timp, ceea ce poate fi un indiciu important pentru manifestarea fenomenului de heteroscedasticitate.

Tabelul 6.1. Estimarea funcțiilor de autocorelație și autocorelație parțială în cazul seriilor ratei inflației și ratei de creștere a cursul nominal efectiv de schimb

	<i>Lag</i>	<i>ACF</i>	<i>PACF</i>	<i>Q</i>	<i>p</i>
RI	12	0,458	-0,040	565,60	0,000
NEER	12	0,062	0,005	62,816	0,000
RI	24	0,244	-0,084	818,73	0,000
NEER	24	0,044	-0,105	111,77	0,000
RI	36	0,057	-0,031	870,22	0,000
NEER	36	0,013	-0,074	118,10	0,000

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews, pe baza datelor furnizate de Eurostat)

În plus, în Tabelul 6.2 prezentăm alte statistici descriptive aferente ratei inflației și ratei cursului nominal efectiv de schimb, toate confirmând că datele nu urmează legea normală.

Tabelul 6.2. Statistici descriptive pentru rata inflației și rata cursului nominal efectiv de schimb, în România, în intervalul 1 ian. 1999 – 31 iul. 2009

	<i>RI</i>	<i>RNEER</i>
Mean	0,013	-0,008
Median	0,008	-0,006
Maximum	0,068	0,042
Minimum	-0,001	-0,126
Std. Dev.	0,012	0,020
Skewness	1,724	-1,755
Kurtosis	6,484	10,884
Jarque-Bera	125,219	388,016
Probability	0,000	0,000

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews, pe baza datelor furnizate de Eurostat)

Devierea de la normalitate este relativ pronunțată în cazul ambelor serii, coeficientul de asimetrie (*skewness*) și cel de boltire (*kurtosis*) luând valori foarte diferite de cele aferente distribuției gaussiene (0 respectiv 3). Considerăm că elementele prezentate până în acest punct sunt suficiente pentru a trage concluzia că, pentru estimarea ecuațiilor de regresie ar trebui să pornim de la modele din clasa GARCH.

O condiție a clasei GARCH este aceea că estimarea ecuațiilor se face doar pentru serii staționare. În acest sens, testăm mai întâi nestăționaritatea celor două variabile:

Tabelul 6.3. Testarea nestăționarității ratei inflației și ratei cursului nominal efectiv de schimb, în România, între 1999 – 2009

	t-Statistic	Prob.*
Null Hypothesis: RI_RO has a unit root		
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1,822056	0,6879
Null Hypothesis: RNEER_RO has a unit root		
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-7,536284	0,0000
Test critical values: 1% level	-4,037668	
5% level	-3,448348	
10% level	-3,149326	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews, pe baza datelor furnizate de Eurostat)

Am aplicat testul ADF pentru testarea existenței rădăcinii unitare, cu specificația constantă și trend, în conformitate cu alura șirurilor de date.

Din primul tabel se observă că pentru rata inflației valoarea calculată a testului este mai mare decât cea tabelată, probabilitatea asociată este 0,687, deci nu poate fi respinsă ipoteza nulă a nestaționarității. În cazul NEER, în schimb, valoarea calculată a testului ADF este mai mică decât cea tabelată, probabilitatea este foarte mică și, prin urmare seria este staționară. În continuare, în cazul cursului de schimb vom modela seria așa cum este, iar în cazul inflației, trebuie să o diferențiem până se ajunge la staționaritate. Din Tabelul 6.4 se observă că deja după prima diferențiere seria ratei inflației devine staționară, fiind integrată de ordinul I, I(1).

Tabelul 6.4. Testarea nestaționarității ratei inflației
(seria diferențiată de ordinul I), în România, 1999–2009

Null Hypothesis: D(RI_RO) has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 4 (Automatic based on SIC, MAXLAG=12)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-9,465069	0,0000
Test critical values: 1% level	-3,486064	
5% level	-2,885863	
10% level	-2,579818	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews, pe baza datelor furnizate de Eurostat)

În etapa următoare, estimăm efectiv modelele pentru fiecare variabilă în parte, ele fiind de genul AR(k)-EGARCH(p,q), respectiv AR(k)-EGARCH(p,q)-M. Atât ecuația mediei, cât și a varianței sunt estimate prin metoda verosimilității maxime (*maximum likelihood*). Pe baza criteriului minimizării criteriilor informaționale (în special criteriului lui Schwarz) și al testelor asupra reziduurilor, se aleg k, p și q. Pentru România, în cazul ratei inflației am considerat că cel mai potrivit model este: AR(10)-EGARCH(3,1)-M. Programul econometric Eviews a estimat coeficienții pentru fiecare ecuație, astfel:

$$DRI_t = \pi_0 + \sum_{i=1}^{10} \pi_i \cdot DRI_{t-i} + b \cdot \log(\sigma_t^2) + c \cdot SAR(12) + \varepsilon_t$$

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \sum_{i=1}^3 \alpha_i \cdot \left| \frac{\varepsilon_{t-i}}{\sigma_{t-i}} \right| + \gamma_1 \cdot \frac{\varepsilon_{t-1}}{\sigma_{t-1}} + \beta_1 \cdot \log(\sigma_{t-1}^2)$$

În cazul cursului de schimb, modelul potrivit s-a dovedit a fi: AR(10)-EGARCH(1,1), după cum se observă în Tabelul 6.5.

$$RNEER_t = \pi_0 + \sum_{i=1}^{10} \pi_i \cdot RNEER_{t-i} + c \cdot SAR(12) + \varepsilon_t$$

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \alpha_1 \cdot \left| \frac{\varepsilon_{t-1}}{\sigma_{t-1}} \right| + \gamma_1 \cdot \frac{\varepsilon_{t-1}}{\sigma_{t-1}} + \beta_1 \cdot \log(\sigma_{t-1}^2)$$

Tabelul 6.5. Coeficienții estimați pentru modelele EGARCH în cazul ratei inflației și ratei cursului nominal efectiv de schimb, pentru România

<i>Ecuția mediei</i>				
	DRI		RNEER	
π_1	-0,589***	[-8,097]	0,365***	[13,384]
π_2	-0,702***	[-8,358]		
π_3	-0,558***	[-6,750]		
π_4	-0,465***	[-5,971]		
π_5	-0,267***	[-4,843]		
π_6				
π_7				
π_8			0,129***	[4,180]
π_9	0,171**	[2,172]	0,272***	[11,032]
π_{10}	0,118***	[2,172]	0,137***	[3,599]
SAR(12)	-0,148***	[-2,850]	-0,213***	[-12,466]
B	7,85E-05***	[3,335]		
<i>Ecuția dispersiei</i>				
ω	-6,339***	[-3,443]	-13,560***	[-32,259]
α_1	-0,092	[-0,311]	1,594***	[8,564]
α_2	-0,109	[-0,464]		
α_3	-0,576**	[-2,545]		
γ_1	-0,359**	[-2,275]	0,212*	[1,727]
β_1	0,388**	[2,193]	-0,373***	[-5,119]
LogLikelihood	437,255		312,975	
Skewness	0,036		-0,368	
Kurtosis	3,303		2,385	
Jarque-Bera	0,415 (0,812)		3,949 (0,138)	
$Q(12)$	6,743 (0,874)		6,284 (0,901)	
$Q^2(12)$	4,721 (0,967)		6,8834 (0,865)	
$Q(24)$	26,626 (0,322)		15,118 (0,917)	
$Q^2(24)$	17,667 (0,819)		21,480 (0,610)	
Heteroskedasticity				
Test:	2,464 (0,1196)		0,002 (0,963)	
ARCH - LM Test				
Schwarz criterion	-7,893		-5,627	

Notă: (***) indică semnificație statistică la nivelul de 1%, (**) la nivelul de 5%, iar (*) 10%, iar valorile din paranteze [] indică valoarea lui t-statistic.

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews, pe baza datelor furnizate de Eurostat)

În Tabelul 6.5 am prezentat coeficienții estimați atât pentru rata inflației, cât și pentru cursul nominal de schimb. Majoritatea valorilor estimate sunt semnificative din punct de vedere statistic la nivelul de 1%, în paranteza pătrată fiind trecute valorile pentru testul z . Am trecut, de asemenea, în tabel și rezultatele testelor statistice aplicate asupra reziduurilor standardizate. Prin comparație cu Tabelul 6.2 remarcăm o reducere substanțială atât a valorii coeficientului de asimetrie, cât și a celui de boltire. În plus, probabilitatea asociată testului care verifică distribuția normală a erorilor, Jarque-Bera, este mare 0,812 respectiv 0,138, neputându-se astfel respinge ipoteza nulă a normalității erorilor. Rezultatele obținute în cazul testului Ljung-Box, Q -statistics indică faptul că nu putem respinge nici ipoteza non-autocorelării erorilor (sau a pătratelor erorilor – Q^2 -statistics) până la nivelul lag -ului 12, respectiv 24. În plus, verificarea persistenței heteroscedasticității în cazul reziduurilor standardizate cu ajutorul testului ARCH-LM, indică lipsa fenomenului amintit anterior. Semnificația coeficienților, coroborată cu validarea testelor privind normalitatea, autocorelația serială și homoscedasticitatea și cu valori ale criteriilor informaționale mici (-7,89 respectiv -5,62) ne îndreptășesc să afirmăm că modelul ales este ales corespunzător. Nu insistăm aici asupra interpretării coeficienților din model întrucât ei nu oferă informații despre existența sau non-existența relațiilor de cauzalitate. Estimarea corectă a celor două modele univariate este importantă, însă, pentru obținerea termenilor reziduali corespunzători care vor oferi informații asupra relațiilor de cauzalitate pe care le căutăm. Odată estimate cele două modele, se extrag erorile în formă standardizată și se calculează coeficienții de corelație încrucișată. Următorul pas este calcularea lor prin înmulțirea coeficienților anterior obținuți cu radicalul numărului de observații, astfel: $CCF - statistic = \sqrt{T} \cdot \widehat{r}_{\varepsilon\varepsilon}(k)$. Valorile astfel obținute urmează distribuția normală și pot fi identificate ușor în ce măsură sunt sau nu semnificative din punct de vedere statistic. Pentru o mai ușoară identificare, am subliniat coeficienții semnificativi la nivelul de 5%.

În Tabelul 6.6 se poate remarca prezența cauzalității în medie. Coeficientul de corelație între erorile modelului inflației și erorile

modelului cursului nominal efectiv de schimb, întârziate cu 10 luni, este negativ și semnificativ, ceea ce presupune existența cauzalității în medie dinspre cursul de schimb spre rata inflației. Altfel spus, un șoc apărut în cursul nominal de schimb se va regăsi după 10 luni într-o modificare a inflației, în România. Întrucât semnul coeficientului de corelație este negativ, înseamnă că o scădere a cursului de schimb (deprecierea monedei naționale) va duce la creșterea ratei inflației.

Tabelul 6.6. Coeficienții de corelație încrucișată între reziduurile standardizate ale ecuației ratei inflației și ale ratei cursului nominal efectiv de schimb

<i>I</i>	Cauzalitate în medie		Cauzalitate în dispersie	
	Resid_RI, Resid_NEER(-i)	Resid_RI, Resid_NEER(+i)	Resid_RI ² , Resid_NEER ² (-i)	Resid_RI ² , Resid_NEER ² (+i)
0	-0,039	-0,039	0,171	0,171
1	-0,077	0,161	0,073	-0,088
2	0,019	-0,053	-0,085	0,094
3	-0,027	-0,051	-0,089	-0,003
4	0,117	0,021	-0,100	-0,005
5	-0,009	-0,115	-0,028	-0,009
6	-0,030	-0,026	0,085	-0,140
7	0,080	0,009	-0,095	-0,024
8	0,022	0,044	0,004	0,000
9	0,015	-0,106	-0,046	-0,057
10	-0,205	0,059	-0,073	-0,103

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews, pe baza datelor furnizate de Eurostat)

Din Tabelul 6.6 nu rezultă că ar exista o anumită cauzalitate dinspre rata inflației înspre cursul de schimb nominal întrucât coeficienții de corelație dintre reziduurile ecuației aferente ratei inflației și cele ale cursului de schimb calculate cu *i* perioade mai târziu nu sunt semnificativi. De asemenea, nu am găsit o cauzalitate în dispersie, ceea ce înseamnă că nu poate fi stabilită o legătură, având ca bază datele noastre, între fluctuațiile ratei inflației și fluctuațiile cursului nominal de schimb.

Una din explicațiile date pentru întârzierea dintre momentul apariției unui șoc în cursul de schimb și momentul creșterii prețurilor constă în faptul că producătorii locali manifestă o oarecare reticență în a modifica prețurile prea des întrucât această decizie ar putea duce la o pierdere

permanentă a unei părți din cota de piață, dacă se dovedește că fluctuația cursului de schimb a fost temporară. Atâta timp cât se consideră că deprecierea monedei naționale este doar temporară, ei nu vor mări prețurile. Abia în momentul în care se observă că deprecierea este permanentă se va trece și la modificarea prețurilor bunurilor.

Din punctul nostru de vedere un interval de 10 luni pentru manifestarea fenomenului de *pass through* este realistă, cu toate că nu am găsit până acum studii despre acest subiect pe cazul țării noastre pentru a compara rezultatele.

Pentru comparabilitatea datelor și verificarea modelului, am estimat modelele econometrice atât pentru Zona Euro, văzută în ansamblul său, cât și pentru nouă țări care au devenit membre UE începând cu anul 2004: Bulgaria, Republica Cehă, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Slovacia și Ungaria. Nu am luat și Slovenia în calcul pentru că ea a trecut la moneda euro în 1 ianuarie 2007 și apar rupturi în seriile de timp aferente acestei economii. Datele provin din aceeași sursă și iau în considerare aceeași perioadă de timp, ca în cazul României. Pe baza datelor statistice furnizate de Eurostat am putut observa că, asemănător cu cazul României, după anul 1990, rata inflației în țările Europei Centrale și de Est analizate a scăzut, având valori de pornire foarte ridicate. Între 2003 și 2005 rata inflației a crescut din nou în țări cum sunt Bulgaria, Estonia, Letonia și Lituania, în timp ce în România și Slovacia ea a urmat un trend descendent. Cursul real efectiv de schimb a înregistrat o tendință de apreciere în toate aceste economii, mai ales după anul 1998. În economiile în care există un curs nominal de schimb fix, aprecierea reală a monedelor naționale s-a datorat în exclusivitate evoluției prețurilor, în timp ce pentru țările cu un curs mai flexibil rezultatul s-a datorat atât evoluției cursului nominal, cât și prețurilor. Pornind de la aceste constatări descriptive, ne propunem să vedem dacă există o relație de cauzalitate între cele două variabile.

Înainte de estimarea corespunzătoare a modelelor am testat staționaritatea seriilor de timp atât pentru rata inflației, cât și pentru rata cursului nominal efectiv de schimb. Pentru cele nouă țări, am ajuns la concluzia că ambele rate sunt staționare și au putut fi incluse ca atare în

model. Pentru a nu încărca prezentarea, am renunțat la prezentarea valorilor testelor care verifică prezența rădăcinii unitare (ADF și PP), dar ele pot fi puse la dispoziția cititorului.

Pe baza modelelor estimate (vez Tabelul 6.7), am calculații coeficienții de corelație încrucișată, pentru rata inflației (la momentul t) și cursul de schimb, întârziat cu un anumit număr de perioade. Rezultatele sunt prezentate în Tabelele 6.8 și 6.9.

Tabelul 6.7. Modelele (E)GARCH în cazul ratei inflației și ratei cursului nominal efectiv de schimb, pentru câteva țări ale Uniunii Europene

<i>Economia</i>	<i>Variabila</i>	<i>Model</i>	<i>SC</i>
Zona Euro	RI	AR(9)-EGARCH(1,2)	-10,26
	NEER	AR(1)-EGARCH(1,1)	-5,86
Bulgaria	RI	AR(5)-EGARCH(0,2)	-7,07
	NEER	AR(1)-EGARCH(1,1)	-6,85
Republica Cehă	RI	ARMA(2,2)-EGARCH(1,2)	-8,69
	NEER	AR(1)-EGARCH(1,1)	-5,96
Estonia	RI	AR(12)-EGARCH(1,2)	-8,33
	NEER	AR(12)-EGARCH(0,2)	-7,32
Letonia	RI	AR(4)-EGARCH(1,1)	-8,22
	NEER	AR(12)-EGARCH(1,1)	-7,15
Lituania	RI	AR(5)-EGARCH(1,2)	-7,87
	NEER	AR(8)-EGARCH(1,1)	-6,81
Polonia	RI	AR(12)-EGARCH(1,2)	-9,63
	NEER	AR(6)-EGARCH(2,2)	-4,67
Slovacia	RI	AR(5)-EGARCH(2,3)	-7,84
	NEER	AR(12)-EGARCH(1,1)	-6,29
Ungaria	RI	AR(9)-EGARCH(0,2)	-8,53
	NEER	AR(11)-EGARCH(1,1)	-5,08

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews, pe baza datelor furnizate de Eurostat)

În cazul țărilor studiate, se poate observa că, într-un timp mai scurt sau mai lung de timp există o cauzalitate dinspre cursul nominal efectiv de schimb spre rata inflației. Există țări pentru care un șoc apărut în cursul de schimb se manifestă relativ repede în nivelul prețurilor, adică în mai puțin de jumătate de an. În această grupă includem Țările Baltice, Polonia și Ungaria. Pentru economii cum ar fi: Zona euro văzută ca întreg, Bulgaria, Cehia, Slovacia, creșterea prețurilor bunurilor de consum are loc într-un interval de peste 6 luni.

estimarea unor singure ecuații sau pe modelul vectorului autoregresiv, respectiv a extensiei acestuia, VECM și încearcă să surprindă viteza fenomenului *pass through* și impactul acestuia asupra economiei. Singura analiză întâlnită de noi, care să folosească metoda funcției de corelație încrucișată pentru studierea fenomenului *pass through* s-a axat asupra câtorva economii din Africa (Razafimahefa & Hamori, 2007). Am ales acest ultim instrument econometric din mai multe motive. Pe de o parte, considerăm că un anumit fenomen este cu atât mai bine surprins, cu cât cercetătorii folosesc metode mai variate de analiză și au în vedere perioade diferite de timp. Pe de altă parte, scopul nostru principal a fost acela de a identifica relația de cauzalitate între modificările cursului nominal efectiv de schimb și variația prețurilor de consum și nu neapărat intensitatea lui. Rezultatele obținute în acest punct ne vor ajuta să abordăm corespunzător problema competitivității vizavi de cursul real efectiv de schimb și productivitatea medie a muncii.

Din moment ce am ajuns la concluzia că un asemenea fenomen se manifestă în cadrul tuturor țărilor analizate, ne întrebăm dacă el nu va duce, în timp, la erodarea avantajelor competitive la export, atunci când se marșează pe o devalorizare a monedei naționale față de cea a principalilor parteneri comerciali. La această întrebare, vom încerca să răspundem în secțiunile următoare apelând la procedeul econometric al vectorului autoregresiv.

6.3 Relațiile de cauzalitate între competitivitate, cursul de schimb și productivitate

6.3.1 Abordări teoretice ale influențelor variațiilor cursului de schimb și productivității asupra competitivității

Referitor la relația de cauzalitate între productivitate și competitivitate, studiile empirice din literatura de specialitate încearcă să răspundă, în prezent, la următoarele două întrebări: „Strategia de internaționalizare a firmelor este aleasă după atingerea unui anumit nivel al productivității?” și / sau „Firmele devin mai productive pe măsură ce se adresează piețelor externe?”

Există numeroase studii în teoria și practica economică care demonstrează că există o corelație foarte ridicată între productivitate, dimensiunea firmelor și faptul că acestea se adresează și piețelor internaționale nu doar celor interne. Ideea unanim acceptată este că firmele exportatoare înregistrează performanțe superioare celor non-exportatoare, în sensul că ele sunt mai productive, au mai mulți angajați, plătesc salarii mai mari, procesul de fabricație este intensiv în capital și tehnologie etc. Cu toate acestea, o corelație ridicată între două sau mai multe variabile nu înseamnă și cauzalitate. Atunci când se trece la analiza existenței cauzalității și a sensului acesteia, rezultatele nu mai sunt atât de clare. Mai precis, există două mari abordări ale relației menționate anterior, fiecare dintre ele subliniind un sens al relației de cauzalitate.

Pe de o parte sunt studii care pun accentul pe dificultățile pe care le întâmpină firmele în momentul în care doresc să-și valorifice produsele și pe piețele externe. Aceste dificultăți se referă în special la costurile irecuperabile (*sunk costs*) pe care le înregistrează agenții economici producători și la concurența mult mai acerbă comparativ cu cea internă. Doar entitățile economice care pot face față acestor provocări sunt capabile să se mențină pe piețele externe și să obțină câștiguri din ea. Această abordare este cunoscută sub numele de teoria *auto-selecție* (*self-select theory*). În susținerea ei vin studii de panel, la nivel microeconomic cum ar fi pentru Statele Unite ale Americii aferente perioadei de timp 1984-1992 (Bernard & Jensen, 1999, 2001) sau Germania pentru ultimul deceniu înainte de reunificare (Wagner, 2002; Arnold & Hussinger, 2004) sau Norvegia pentru perioada 1966-1992 (Nesset, 2004), dar și pentru țări în curs de dezvoltare, ca de exemplu Columbia, Mexic și Maroc (Clerides *et al.*, 1998). De asemenea sunt studii și pe țările asiatice, ca de exemplu Taiwan și Coreea pentru perioada 1981-1993 (Aw *et al.* (2000), Aw *et al.* (2001)) care, scot în evidență că firmele nou exportatoare au înregistrat performanțe superioare celorlalte, înainte de a exporta și că în anumite industrii s-au înregistrat creșteri ale productivității după pătrunderea pe piețele internaționale. În cazul exportatorilor cu o experiență mai îndelungată nu s-a putut constata un avantaj în ceea ce privește productivitatea comparativ cu firmele non-exportatoare. Toate

aceste analize, prin folosirea diverselor metodologii econometrice, testează relația de cauzalitate între productivitatea multifactorială și valoarea încasărilor sau decizia firmelor din industria prelucrătoare de a exporta, atât înainte de internaționalizare, cât și în primele etape ale confruntării cu piețele externe, respectiv după obținerea unei poziții stabile pe plan internațional. Concluzia lor constă în faptul că firmele cu cele mai bune performanțe pe plan intern aleg să exporte, fără ca efectul invers (exporturi – productivitate) să poată fi identificat prin metodele folosite de cercetători.

Mergând mai departe, alți cercetători (Hatemi & Irandoust, 2001) și-au propus să analizeze natura relației exporturi-productivitate pe termen lung, cu atât mai mult cu cât abordările teoretice nu exprimă un punct de vedere ferm în acest sens. Studiile au confirmat evoluția comună pe termen lung a exporturilor și productivității, găsindu-se o relație de cointegrare între cele două variabile. În plus, testul Granger corectat cu relația de cointegrare, arată faptul că pentru majoritatea țărilor OECD analizate, exporturile generează în sens Granger productivitatea. Studii asemănătoare au fost derulate și cu privire la alte țări din Asia (Abeyasinghe, 1998), țări ale Americii Latine (Van Den Berg, 1996), asupra Statelor Unite ale Americii și Canadei (Zestos, Tao, 2002), Turciei (Yucel, 2009) etc.

Pe de altă parte, există o altă categorie de studii care pun accentul pe efectele *de dobândire de noi cunoștințe* (*learning effects theory*) care se regăsesc în cazul firmelor exportatoare. Argumentul constă în faptul că relațiile cu piețele externe fac posibil, pe de o parte, accesul la tehnologie și strategii de management dar, pe de altă parte, și la un anumit feed-back din parte cumpărătorului vizavi de procesul de fabricație și design-ul produsului. Concomitent se manifestă economiile de scară datorită faptului că agentul economic în cauză operează pe mai multe piețe. Un studiu realizat de Bloch și Tang (2007) pe marginea evoluției industriei electronice din Singapore în perioada 1972-1997 relevă faptul că productivitatea multifactorială a crescut în medie cu 0,02% pe an, iar unul dintre factorii semnificativi de influență a fost promovarea exporturilor. Un alt studiu având ca perioadă de analiză 1989-1994 relevă rezultate asemănătoare și în cazul firmelor italiene Castellani (2002) sau a nouă țări din Africa Sub-sahariană (Van Biesebroeck,

2005: 389) pentru perioada 1992-1996. Și aici, exportatori au obținut o productivitate superioară după ce au intrat pe piețele externe. Elementul esențial pentru explicarea diferenței de productivitate s-a dovedit a fi economiile de scară. Un articol despre Coreea (Kim *et al.*, 2009), care vizează perioada 1997-2003, scoate în evidență că pentru 5 industrii din 8 analizate, exportul nu este nici cauză și nici efect pentru productivitate, în timp ce pentru trei industrii, definitorii sunt costurile de intrare pe piețele internaționale, costuri care pot fi asumate doar de către cele mai productive firme și prin urmare productivitate cauzează exporturile. Efectul invers a fost identificat doar într-o singură industrie și anume cea constructoare de mașini. Dacă pentru zona Asiei, rezultatele nu sunt clare, referitor la țările în tranziție studiile pe care le-am găsit indică o cauzalitate preponderentă dinspre exporturi spre productivitate. Pentru acest grup de țări se poate vorbi despre un adevărat fenomen de „*learning by exporting*”. De exemplu, în cazul Belarusiei, Rusiei și Ucrainei studiile indică faptul că cel puțin în primii ani de tranziție (1994-1998) firmele care și-au asumat activități de export au înregistrat nivele ale productivității net superioare celorlalte, precum și rate de creștere mult mai accelerate (Bleaney *et al.*, 2000). Un alt exemplu ar fi cel al Sloveniei în cazul firmelor din industria prelucrătoare în intervalul 1994-2000. Acest studiu merge puțin și mai departe față de celelalte și demonstrează că, pe lângă faptul că firmele exportatoare devin mult mai productive *după* ce au început să-și valorifice produsele pe piețele externe, câștigul de productivitate este mai mare în cazul celor care exportă în țări cu niveluri mari ale veniturilor pe cap de locuitor (De Loecker, 2007).

Ținând cont de cele spuse până în acest punct, considerăm că devine foarte interesată analiza relațiilor de cauzalitate atât în cazul României, cât și în cazul celorlalte țări europene care au devenit membre UE începând cu anul 2004.

6.3.2 Descrierea metodologiei folosite pentru analiza legăturii dintre competitivitate, curs de schimb și productivitate

În cele ce urmează, ne propunem să descriem în linii generale, modelul econometric pe care îl folosim, și anume *modelul vectorului autoregresiv*, VAR. Această metodă este una dintre cele mai recent utilizate, atunci când vine vorba despre analiza seriilor de timp, deoarece prezintă marele avantaj de a considera, toate variabilele din model pe rând endogene, ușurând astfel munca cercetătorului de a stabili de la început variabilele independente și cele dependente. Într-un proces autoregresiv de ordinul p , $VAR(p)$, fiecare variabilă este exprimată în funcție de valorile trecute ale ei și de cele ale celorlalte variabile din model, până la nivelul perioadei p .

Un aspect important ce trebuie avut în vedere atunci când vine vorba despre seriile de timp este *staționaritatea* sau *nestaționaritatea* acestora. Un proces stohastic x_t este (slab) staționar dacă momentele de ordinul I și II sunt constante în timp. Altfel spus, atât valoarea medie, $E(X_t)$, cât și varianța $Var(X_t)$ nu depind de factorul timp. În plus, covarianța dintre X_t și X_{t+h} depinde doar de distanța dintre cei doi termeni, h , și nu de momentul inițial de timp luat în considerare, t (Wooldridge, 2002). Majoritatea seriilor de timp nu sunt staționare, prezentând un anumit trend. Prin diferite metode trendul poate fi înlăturat, astfel încât să devină staționar. Din acest motiv, vom analiza în primul rând cazul unui proces staționar, pentru a preciza ulterior care sunt modificările pe care le implică nestaționaritatea.

Fiind dat un proces aleatoriu staționar X , k -dimensional, putem descrie modelul vectorului autoregresiv de ordinul p în felul următor (Kirchgässner, 2007: 127):

$$X_t = \delta + A_1 \cdot X_{t-1} + A_2 \cdot X_{t-2} + \dots + A_p \cdot X_{t-p} + U_t \quad (6.1)$$

unde: $X_t = (X_{1t}, \dots, X_{Kt})'$ este vectorul $(K \times 1)$ variabilelor dependente, $A_i (K \times K)$ sunt matricile pătrate ale coeficienților, $\delta = (\delta_1, \dots, \delta_K)'$ este vectorul termenilor liberi, iar $U_t = (u_{1t}, \dots, u_{Kt})'$ este transpusa vectorului $(K \times 1)$ erorilor. U_t este un proces de tip zgomot-alb, care nu este predictibil. Caracteristicile erorilor se concretizează în faptul că (Florea, 2003; Cochrane, 1997):

- erorile au o distribuție independent de timp, adică $E(U_t) = 0$;
- modelul este homoscedastic, având varianța constantă:
 $var(U_t) = \sigma_U^2$;
- două erori sunt independente liniar între ele: $cov(U_k, U_j) = 0$,
 pentru $\forall k \neq j$.

Pentru a putea dezvolta modelul, trebuie să introducem așa-numitul operator de întârziere (*lag operator*), L , cu proprietatea: $Lx_t = x_{t-1}$. Altfel spus, prin aplicarea lui asupra seriei de timp x , toate valorile ei vor fi întârziate cu o perioadă. Prin aplicarea operatorului la x_{t-1} , obținem x_{t-2} ș.a.m.d.: $Lx_{t-1} = L(Lx_t) = L^2x_t = x_{t-2}$

Generalizând, pentru k perioade, avem relația: $L^k x_t = x_{t-k}$.

Folosindu-ne de operatorul de întârziere, relația (1) devine:

$$X_t = \delta + A_1 \cdot LX_t + A_2 \cdot L^2X_t + \dots + A_p \cdot L^pX_t + U_t$$

$$A_p(L) \cdot X_t = \delta + U_t \quad (6.2)$$

unde $A_p(L) = I_k - A_1L - A_2L^2 - \dots - A_pL^p$.

În aceste condiții, sistemul este stabil dacă $\det(I_k - A_1L - A_2L^2 - \dots - A_pL^p)$ este diferit de zero (pentru a exista inversă) și rădăcinile ecuației $\det(I_k - A_1L - A_2L^2 - \dots - A_pL^p) = 0$ se află în afara cercului unitate, adică au modulul mai mare decât unu. Prin înmulțirea relației (2) cu inversa matricei $A_p(L)$, practic rescriem procesul autoregresiv cu ajutorul mediei mobile, astfel:

$$X_t = A_p^{-1}(L) \cdot \delta + A_p^{-1}(L) \cdot U_t$$

$$X_t = B(1) \cdot \delta + U_t - B_1 \cdot U_{t-1} - B_2 \cdot U_{t-2} - \dots$$

$$X_t = \mu + B(L)U_t$$

unde:

$$B_0 = I_k, B(L) := I - \sum_{j=1}^{\infty} B_j \cdot L^j = A^{-1}(L) \text{ și } \mu = A^{-1}(1)\delta = B(1)\delta.$$

Coeficienții sunt estimați prin metoda celor mai mici pătrate, pentru fiecare relație în parte, fără ca aceștia să își piardă din eficiență.

O problemă importantă în alcătuirea vectorilor autoregresivi o constituie determinarea ordinului lor. Se apelează adesea la criteriile informaționale cum ar fi: FPE (*final prediction error*), criteriul lui Akaike (AIC), al lui Schwarz (SC) respectiv Hannan-Quinn (HQ), alegându-se

acel număr de *lag*-uri pentru care criteriul informațional ia valoarea cea mai mică. În situația în care cele patru metode indică un număr diferit de *lag*-uri, studiile recomandă folosirea criteriului Hannan-Quinn, respectiv cel al lui Schwarz (Kirchgässner, 2007: 133).

Modelele vectorilor autoregresivi se utilizează pe de o parte pentru a determina valorile previzionate ale variabilelor incluse, iar pe de altă parte pentru a stabili care este legătura dintre variabile și anume: dacă se influențează una pe cealaltă, în ce sens și în ce măsură. Studiul nostru se axează pe a doua direcție, motiv pentru care analizăm cauzalitatea în sens Granger, funcțiile de impuls-răspuns precum și descompunerea varianței erorii de previziune.

Cauzalitatea în sens Granger este un instrument econometric foarte util întrucât chiar dacă între două variabile există o corelație ridicată, nu înseamnă că între ele există o relație de cauzalitate și sunt necesare metode suplimentare pentru determinarea existenței cauzalității. Pentru a vedea dacă variabila X_2 o cauzează pe X_1 , Granger (1969) analizează cât din valoarea actuală a lui X_1 poate fi explicată de valorile trecute ale lui și în ce măsură valorile trecute ale lui X_2 aduc informații suplimentare în previzionarea lui X_1 . Altfel spus, o variabilă X_2 cauzează în sens Granger o variabilă X_1 dacă prima ajută la îmbunătățirea predicțiilor despre X_1 , sau, cu alte cuvinte, dacă într-un model de tipul VAR, valorile coeficienților *lag*-urilor lui X_2 sunt semnificative din punct de vedere statistic.

Întrucât modelul vectorului autoregresiv folosit de noi este unul bivariat, vom prezenta următoarele aspecte teoretice atunci când vectorul X_t este format doar din doi subvectori.

Modelul VAR(p) se poate scrie fie cu ajutorul mediilor mobile, sub forma:

$$X_t = \begin{bmatrix} X_{1,t} \\ X_{2,t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \mu_1 \\ \mu_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} b_{11}(L) & b_{12}(L) \\ b_{21}(L) & b_{22}(L) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} u_{1,t} \\ u_{2,t} \end{bmatrix}$$

fie cu ajutorul procesului autoregresiv:

$$\begin{bmatrix} a_{11}(L) & a_{12}(L) \\ a_{21}(L) & a_{22}(L) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} X_{1,t} \\ X_{2,t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \delta_1 \\ \delta_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} u_{1,t} \\ u_{2,t} \end{bmatrix}.$$

În formă polinomială, modelul VAR(p) poate fi scris:

$$\begin{aligned} X_{1,t} &= \delta_1 + \sum_{k=1}^p a_{11}(k) \cdot X_{1,t-k} + \sum_{k=1}^p a_{12}(k) \cdot X_{2,t-k} + u_{1,t} \\ X_{2,t} &= \delta_2 + \sum_{k=1}^p a_{21}(k) \cdot X_{1,t-k} + \sum_{k=1}^p a_{22}(k) \cdot X_{2,t-k} + u_{2,t} \end{aligned}$$

Pentru această relație X_2 nu cauzează în sens Granger X_1 , dacă și numai dacă toate matricile coeficienților sunt triunghiulare, cu zero deasupra diagonalei principale, altfel spus dacă $a_{12}(L) \equiv 0$. În mod analog, X_1 nu cauzează în sens Granger X_2 dacă și numai dacă $a_{21}(L) \equiv 0$.

Analiza cauzalității Granger poate fi întregită folosind *funcția de răspuns la impulsuri* (IRF - *impulse-response function*) pentru a vedea, după cum îi spune și numele, care este răspunsul unei variabile la un impuls exercitat asupra tuturor celorlalte variabile din model, pe rând. Desigur, dacă se poate observa un anumit răspuns, atunci între cele două serii de timp există o relație de cauză-efect. Comparativ cu cauzalitatea de tip Granger în cazul căreia analiza se face în interiorul eșantionului, pentru funcțiile de răspuns la impulsuri analiza relației de interdependență dintre variabile are loc într-un anumit orizont previzionat de timp.

Practic, dorim să arătăm cum un impuls generat într-o singură ecuație, la momentul t_0 se propagă în întreg sistemul. Altfel spus, ne propunem să scoatem în evidență cum sunt influențate componentele vectorului X de o modificare în cazul componentei reziduale u_i .

Pornind de la structura modelului autoregresiv, scris cu ajutorul mediilor mobile:

$$X_t = \mu + U_t - B_1 \cdot U_{t-1} - B_2 \cdot U_{t-2} - \dots$$

El poate fi rescris cu ajutorul descompunerii Wold, după cu urmează:

$$X_t = \mu + \Psi_0 \cdot U_t + \Psi_1 \cdot U_{t-1} + \Psi_2 \cdot U_{t-2} - \dots$$

unde: $\Psi_0 = I$, $\Psi_i = -B_i$, $i = 1, 2, \dots$,

Elementele de forma: Ψ_{ji}^τ cu $\tau = 0, 1, 2, \dots$, măsoară efectul unui impuls de mărimea unei deviații standard dat termenului rezidual u_i a variabilei i la momentul t_0 asupra variabilei j în următoarele momente de timp. Problema care apare în acest punct al analizei este faptul că erorile U_t sunt

autocorelate și din acest motiv nu au o interpretare economică. Soluția găsită a fost descompunerea (Cholesky) matricii de varianță-covarianță astfel: $\Sigma_{UU} = P \cdot P'$, unde P este o matrice inferior triunghiulară, iar P' este transpusa ei (Lütkepohl, 1990).

Relația: $X_t = \mu + \Psi_0 \cdot U_t + \Psi_1 \cdot U_{t-1} + \Psi_2 \cdot U_{t-2} - \dots$ devine:

$$X_t = \mu + \Psi_0 \cdot P \cdot P^{-1} \cdot U_t + \Psi_1 \cdot P \cdot P^{-1} \cdot U_{t-1} + \Psi_2 \cdot P \cdot P^{-1} \cdot U_{t-2} - \dots$$

respectiv dacă folosim notațiile: $\Phi_0 = \Psi_0 \cdot P = P$, $\Phi_i = \Psi_i \cdot P$ și $W_t = P^{-1} \cdot U_t$ unde $i = 1, 2, \dots$ obținem: $X_t = \mu + \Phi_0 \cdot W_t + \Phi_1 \cdot W_{t-1} + \Phi_2 \cdot W_{t-2} - \dots$

Elementele de genul Φ_{ji}^T se numesc multiplicatori de impact și măsoară impactul imediat pe care îl are un șoc (o inovație) de o unitate standard în variabila i asupra variabilei j . Dacă sistemul este staționar, atunci se observă grafic că funcția de răspuns la impulsuri se apropie asimptotic către zero.

Asemănător cu funcția de impuls-răspuns, metoda descompunerii varianței erorii de previziune (*forecast error variance decomposition*) arată în ce proporție variația la un anumit moment în viitor a unei anumite variabile endogene din model este datorată inovațiilor proprii sau inovațiilor privind celelalte variabile.

Pașii care trebuie parcurși pentru a determina existența sau nonexistența unei cauzalități între două sau mai multe variabile sunt următorii:

1) în primul rând se testează dacă variabilele din model sunt sau nu staționare;

În acest sens se aplică pentru fiecare variabilă în parte, testele care relevă existența sau non-existența rădăcinii unitare. Dată fiind ecuația de regresie: $X_{1,t} = a_1 \cdot X_{1,t-1} + \varepsilon_{1,t}$ cu erorile independente și identic distribuite. Dacă $|a_1| \geq 1$, atunci seria se descrie printr-un proces aleator pentru care dispersia tinde către infinit și care, prin urmare, nu îndeplinește condiția de staționaritate.

Pentru testarea existenței rădăcinii unitate (de exemplu cu ajutorul testului Dickey-Fuller), se scade din ambii membri elementul $X_{1,t-1}$, ceea ce duce la o nouă relație și anume: $\Delta X_t = \alpha \cdot X_{t-1} + \varepsilon_t$, unde $\alpha = a_1 - 1$.

În această situație se testează ipoteza nulă: $H_0: \alpha = 0$, versus ipoteza alternativă $H_a: \alpha < 0$.

Dacă ipoteza nulă este acceptată, înseamnă că seria conține o rădăcină unitate și este nestaționară, iar în caz contrar avem de-a face cu o serie staționară care urmează în un proces autoregresiv de ordinul I, AR(1).

Există încă variante ale testului DF în plus față cel deja prezentat și anume:

- existența unei constante: $\Delta X_{1,t} = a_0 + \alpha \cdot X_{1,t-1} + \varepsilon_t$,
- existența unei constante și a unei tendințe deterministe:
 $\Delta X_{1,t} = a_0 + \alpha \cdot X_{1,t-1} + \delta \cdot t + \varepsilon_t$.

Este foarte importantă precizarea corectă a modelului deoarece raportul Student = $\hat{\alpha} / \sqrt{\text{var}(\hat{\alpha})}$ pentru testarea ipotezei nule nu urmează legea Student, ci are o distribuție proprie determinată de Dickey și Fuller (1979).

O problemă acestui model este existența unui proces autoregresiv de ordin mai mare decât 1, caz în care erorile sunt corelate, iar estimatorii nu mai sunt consistenți. Pentru eliminarea acestui inconvenient, testul DF a fost îmbunătățit prin luarea în considerare mai multor valori întârziate ale seriei diferențiate, după cum urmează:

- modelul fără constantă și fără trend determinist:

$$\Delta X_{1,t} = \alpha \cdot X_{1,t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \beta_i \cdot \Delta X_{1,t-i} + \varepsilon_t$$

Această variantă a testului ADF se aplică atunci când seria nu prezintă o tendință vizibilă și valorile ei oscilează în jurul valorii zero.

- modelul cu constantă:

$$\Delta X_{1,t} = a_0 + \alpha \cdot X_{1,t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \beta_i \cdot \Delta X_{1,t-i} + \varepsilon_t$$

se utilizează în cazul în care seria nu are o tendință deterministă, dar are media diferită de zero.

- respectiv modelul care conține atât constantă cât și trend determinist:

$$\Delta X_{1,t} = a_0 + \alpha \cdot X_{1,t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \beta_i \cdot \Delta X_{1,t-i} + \delta \cdot t + \varepsilon_t$$

este folosit pentru o serie de timp cu tendință evidentă.

În fiecare dintre cazuri ipoteza nulă este ca $\alpha < 0$. Rezultatul testului este negativ și cu cât această valoare negativă este mai mare (în modul), cu atât există mai mari șanse să se respingă ipoteza nulă.

Sistematizând, dacă $t_{\text{calculat}} < t_{\text{tabelat}}^*$, atunci H_0 se respinge, ceea ce înseamnă că seria nu are rădăcină unitară (este staționară relativă la medie sau la o valoare deterministă).

Dacă $t_{\text{calculat}} > t_{\text{tabelat}}^*$, atunci ipoteza nulă nu poate fi respinsă, există o rădăcină unitară, iar seria este nestaționară, cu tendință stochastică.

Dacă seria este staționară, spunem că ea este integrată de ordinul zero. Ordinul de integrare este dat de numărul de diferențieri care trebuie realizate pentru a deveni staționară. Dacă, de exemplu, după prima diferențiere a datelor inițiale și determinarea noului șir $\Delta X_{1,t} = X_{1,t} - X_{1,t-1}$, ipoteza nulă se acceptă, atunci $X_{1,t}$ este staționară de ordinul I. Dacă ipoteza nulă este acceptată atât pentru $X_{1,t}$, cât și pentru $\Delta X_{1,t}$, dar se respinge pentru datele diferențiate de două ori: $\Delta^2 X_{1,t} = \Delta X_{1,t} - \Delta X_{1,t-1}$, seria inițială este integrată de ordinul doi ș.a.m.d.

Pentru verificarea nestacionarității se pot folosi mai multe teste care pornesc de la aceeași ipoteză nulă, cum ar fi: Phillips-Perron (PP). Există și altele, ca de exemplu Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin Lagrange Multiplier (KPSS) care verifică $H_0: \alpha_1 < 1$ versus $H_a: \alpha_1 = 1$. Pentru un rezultat cât mai elocvent se iau în considerare rezultatele a cât mai multor teste.

2a) în al doilea rând, dacă datele se dovedesc a fi staționare, atunci se construiește un model VAR, descris anterior;

2b) dacă seriile sunt nestacionare, integrate de cel puțin ordinul I, atunci se verifică cointegrarea dintre variabilele luate în considerare.

Fără analiza cointegrării s-ar putea să obținem ceea ce se numește regresie falsă (*spurious regression*) deoarece atunci când variabilele din model sunt nestacionare și, prin urmare, se comportă ca un proces de tip mers aleatoriu (*random walk*), deseori se respinge ipoteza inexistenței unei legături între ele, chiar dacă în realitate ea nu există. De regulă, putem detecta o astfel de regresie falsă printr-o dependență exagerată ($R^2 \rightarrow 1$), iar testul Durbin-Watson $\rightarrow 0$, indicând o corelație a erorilor.

Cointegrarea a două sau mai multe serii de timp presupune că ele evoluează împreună, pe termen lung și practic se influențează reciproc.

Testarea cointegrării se face, în principal, utilizând două metode: Engel-Granger sau Johansen. Engel și Granger (1987) demonstrează că, date fiind două serii nestaționare, integrate de ordinul I, pentru care există o relație liniară, ε_t , de genul: $\varepsilon_t = X_{1,t} - a_0 - a_1 \cdot X_{2,t}$, dacă ε_t este integrată de ordinul zero, atunci seriile inițiale sunt cointegrate.

În această situație, pe termen lung va exista un echilibru între variabile, dat de relația de cointegrare:

$$X_{1,t} = a_0 + a_1 \cdot X_{2,t} + \varepsilon_t.$$

În practică, se parcurg mai următorii pași pentru determinarea existenței sau non-existenței relației de cointegrare:

- se determină dacă ambele variabile sunt integrate de ordinul I prin aplicarea unor teste precum ADF, PP, KPSS;

- se estimează ecuația: $X_{1,t} = a_0 + a_1 \cdot X_{2,t} + \varepsilon_t$, prin metoda celor mai mici pătrate, iar apoi se vor extrage reziduurile: $EC_t = \hat{\varepsilon}_t = X_{1,t} - \hat{a}_0 - \hat{a}_1 \cdot X_{2,t}$;

- se verifică dacă reziduurile sunt staționare cu ajutorul testelor de genul *unit root*. Dacă ele sunt staționare, atunci variabilele $X_{1,t}$, $X_{2,t}$ sunt cointegrate, iar relația de echilibru dintre ele, pe termen lung este dată de expresia: $X_{1,t} = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 \cdot X_{2,t}$.

3a) dacă nu poate fi respinsă ipoteza nulă a non-cointegrării, se estimează un model VAR(p) cu ajutorul seriilor diferențiate. De pildă, dacă seriile inițiale sunt integrate de ordinul I, I(1), atunci prin diferențierea lor o singură dată se asigură staționaritatea, iar modelul econometric, arată astfel:

$$\begin{aligned}\Delta X_{1,t} &= \phi_{10} + \sum_{k=1}^p \phi_{11}(k) \cdot \Delta X_{1,t-k} + \sum_{k=1}^p \phi_{12}(k) \cdot \Delta X_{2,t-k} + u_{1,t} \\ \Delta X_{2,t} &= \phi_{20} + \sum_{k=1}^p \phi_{21}(k) \cdot \Delta X_{1,t-k} + \sum_{k=1}^p \phi_{22}(k) \cdot \Delta X_{2,t-k} + u_{2,t}.\end{aligned}$$

3b) dacă ipoteza nulă a non-cointegrării este respinsă, se construiește un model de corecție, numit VEC (*vector error correction*), care la bază este un model VAR, dar ajustat cu relația de cointegrare dintre seriile de timp.

$$\begin{aligned}\Delta X_{1,t} &= \Gamma_{10} + \sum_{k=1}^p \Gamma_{11}(k) \cdot \Delta X_{1,t-k} + \sum_{k=1}^p \Gamma_{12}(k) \cdot \Delta X_{2,t-k} + \gamma_{10} \cdot EC_{t-1} + u_{1,t} \\ \Delta X_{2,t} &= \Gamma_{20} + \sum_{k=1}^p \Gamma_{21}(k) \cdot \Delta X_{1,t-k} + \sum_{k=1}^p \Gamma_{22}(k) \cdot \Delta X_{2,t-k} + \gamma_{20} \cdot EC_{t-1} + u_{2,t}.\end{aligned}$$

Există însă situații în care nu toate variabilele folosite au același ordin de integrare, putând fi $I(0)$ și/sau $I(1)$. În plus, atunci când eșantionul ales este relativ mic, rezultatele obținute prin metodele Engel-Granger și/sau Johansen nu mai sunt atât de fiabile. O soluție foarte bună în această situație este folosirea modelului ADRL (*autoregressive distributed lag*) dezvoltat de (Pesaran *et al.*, 2001). Relația de cointegrare prin metoda lui Pesaran se determină prin metoda celor mai mici pătrate, iar numărul de întârzieri din model se decide în urma analizării valorilor criteriilor informaționale: AIC, HQ, SC etc. În plus, nu este imperios necesară testarea seriilor de timp pentru determinarea numărului de rădăcini unitare, modelul ADRL aplicându-se indiferent dacă variabilele sunt integrate de ordinul zero și/sau unu. Totuși este indicată aplicarea testelor de verificare a staționarității, întrucât dacă seriile folosite sunt integrate de ordinul II, atunci metoda lui Pesaran nu mai este eficientă din punct de vedere statistic (Fosu & Mangus, 2006: 2080).

Primul pas al metodei al acestei metode îl constituie estimarea unei ecuații care se aseamănă cu cea a unui model VECM:

$$\Delta X_{1,t} = \beta_0 + \sum_{i=1}^{k_1} \beta_{1i} \cdot \Delta X_{1,t-i} + \sum_{i=0}^{k_2} \beta_{2i} \cdot \Delta X_{2,t-i} + \beta_3 \cdot X_{1,t-1} + \beta_4 \cdot X_{2,t-1} + u_{1,t}$$

Ecuația mai sus se determină prin metoda celor mai mici pătrate. Se stabilește astfel o legătură între o variabilă (diferențiată o singură dată, $\Delta X_{1,t}$) și valorile întârziate ale sale până la *lag*-ul $k_1(\Delta X_{1,t-i})$, respectiv valorile întârziate ale celorlalte variabile din model ($\Delta X_{2,t-i}$), începând cu perioada t și până la $t - k_2$. Pe lângă aceste elemente, în regresie mai

intervine relația de cointegrare care include variabilele inițiale (nediferențiate), întârziate cu o perioadă: $\beta_3 \cdot X_{1,t-1} + \beta_4 \cdot X_{2,t-1}$. Pentru a ușura înțelegerea metodologiei de lucru, am prezentat un model bivariat, dar procedura poate fie extinsă și pentru mai multe variabile.

După estimarea modelului, se aplică testul *F-statistic* care verifică ipoteza nulă a nonexistenței unei relații de cointegrare: $H_0: \beta_3 = \beta_4 = 0$ versus ipoteza alternativă $H_a: \beta_3 \neq 0$ sau $\beta_4 \neq 0$. Valorile obținute pentru acest test nu urmează distribuția normală standard și au fost calculate de către autorii modelului prin simulări repetate. Ele sunt prezentate separat, în funcție dacă modelul ADRL conține constantă și/sau trend (Pesaran *et al.*, 2001) și au o limită inferioară și una superioară. Limita inferioară se aplică atunci când toate variabilele sunt staționare, iar limita superioară atunci când ele sunt integrate de ordinul întâi. Dacă rezultatul obținut în studiul empiric depășește limita superioară, pentru un anumit nivel de semnificație statistică, atunci ipoteza nulă a lipsei cointegrării este respinsă. Dacă *F-statistic* se află sub limita inferioară, atunci ipoteza nulă nu poate fi respinsă, în timp ce un rezultat aflat între cele două limite nu conduce la nicio concluzie clară. În acest ultim caz se impun alte metode de stabilire a cointegrării (Razafimahefa & Hamori, 2007: 53).

Dacă, în urma estimărilor nu se poate respinge ipoteza nulă, atunci înseamnă că, pe termen lung variabilele evoluează împreună și cauzalitatea pe termen lung este stabilită. Pentru a verifica cauzalitatea și pe termen scurt (de tip Granger) trebuie analizați coeficienții β_{1i} respectiv β_{2i} cu ajutorul testelor specifice, cum ar fi testul Wald. În timp ce cauzalitatea în sens Granger are în vedere relațiile dintre seriile de timp doar cu privire la observațiile din eșantion, studiul funcțiilor de impuls-răspuns și a descompunerii varianței erorii de previziune poate să ne aducă informații suplimentare pentru evoluția variabilelor în afara eșantionului, prin previzionarea comportamentului pe un anumit orizont de timp (Narayan & Smyth, 2004: 32)

6.3.3 Rezultate empirice obținute în urma testării

relației de cauzalitate dintre competitivitate, curs de schimb și productivitate

În modelul nostru intră trei variabile principale: competitivitatea, cursul de schimb și productivitatea, iar analiza se dorește a fi realizată la nivel macroeconomic.

După cum s-a putut observa în capitolul 4, există extrem de mulți indicatori care măsoară *competitivitatea* la nivelul unei economii naționale. Cu toate că din punctul nostru de vedere trebuie avute în vedere atât potențialul, cât și procesul și rezultatele obținute când vine vorba despre competitivitate, în studiul nostru vom defini competitivitatea la nivel de ramură ca fiind acel cumul de factori care îl determină pe consumatorul final să achiziționeze un produs românesc și nu de altă proveniență. În aceste condiții un indicator potrivit ar fi evoluția cotei de piață la export. Într-o primă etapă am încercat să comensurăm competitivitatea exporturilor doar cu ajutorul unui indice relativ al prețurilor la export, raportând indicele prețurilor bunurilor exportate de România la cel corespunzător mediei Uniunii Europene 27. Dar, chiar dacă acest indice scade, indicând un avantaj prin preț al țării noastre pe piețele exportatoare, el nu reflectă modul în care reacționează cantitățile efectiv exportate la modificarea prețului și, din acest motiv ar trebui analizat și coeficientul de elasticitate a exporturilor. Pe de altă parte, dacă analizăm doar indicele volumului exporturilor, nu surprindem competitivitatea prin preț. În plus, foarte mulți indicatori prezentați în capitolul anterior, în special cei din clasa avantajului comparativ aparent sunt dezvoltați având la bază cotele de piață deținute de anumite grupe de produse la nivel mondial. De asemenea, există studii ale unor organizații de profil, cum ar fi INTRACEN, care analizează performanțele comerțului exterior analizând cota de piață a unor produse și, respectiv, evoluția acestor cote. Mai mult, foarte multe definiții date în literatura de specialitate, văd competitivitatea internațională a unei țări ca fiind concretizată în capacitatea ei de a-și extinde vânzările de bunuri și servicii pe piețele externe. *Din punctul nostru de vedere, un anumit produs are un avantaj competitiv, dacă, datorită calităților pe care el de înglobează (legat de preț, calitate, marcă, reclamă, servicii post-vânzare*

etc.) iese câștigător din competiția cu ale bunuri substituibile și este ales o perioadă mai îndelungată de timp de către consumatori. Pe baza argumentelor prezentate anterior, în studiul nostru, competitivitatea la export a României va fi exprimată sub forma cotei de piață deținută de exporturile românești în cele ale Uniunii Europene. Am ales UE întrucât, după cum am mai menționat, peste 70% din comerțul țării noastre se realizează cu acest grup de țări. Atât exporturile României, cât și cele ale UE sunt exprimate în mil. Euro după 1 ianuarie 1999. Prin raportarea valorii exporturilor românești la cele ale Uniunii este eliminată influența inflației asupra valorilor, influență care ar fi putut deforma rezultatele. Principala sursă de date folosită este Eurostat pentru toate țările analizate. Am folosit observații trimestriale pe care le-am desesonalizat cu ajutorul celor mai folosite programe în acest sens: Census X12 și, respectiv Tramo/Seats. În cazul României, datele disponibile au surprins perioada 1998, trimestru I – 2009, trimestrul al IV-lea, adică un total de 48 observații. Pentru celelalte țări analizate: Bulgaria, Cehia, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Slovacia, Ungaria, datele au fost disponibile începând cu anul 1995, trimestrul I, cumulând un număr de 60 observații.

Pentru variabila – *curs de schimb* am folosit cursul real efectiv de schimb (*real effective exchange rate*, REER) calculat, pentru fiecare țară în raport cu principalii 41 parteneri comerciali și deflatat cu indicii prețurilor de consum. Și în acest caz, datele furnizate de Eurostat au acoperit aceeași perioadă ca în cazul competitivității.

Cu privire la *productivitate multifactorială*, datele disponibile pentru România încep de regulă cu anii 1999, 2000 și sunt publicate ca observații anuale. Dacă am fi folosit o astfel de abordare, atunci eșantionul nostru ar fi fost extrem de mic și rezultatele obținute ar fi ridicat mari semne de întrebare. O altă variantă ar fi fost să calculăm productivitatea multifactorială (*total factor productivity*, TFP) cu ajutorul reziduurilor lui Solow (Solow, 1957). Se pornește de la o funcție de producție de tip Cobb-Douglas caracterizată prin randamente constante de scară de genul:

$$Y = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{1-\alpha}$$

unde K și L sunt factorii de producție capital și forță de muncă, iar termenul A arată deplasări ale funcției de producție generate de

îmbunătățiri în tehnologiile de fabricație. Funcția de producție se poate lineariza prin logaritmare și având informații legate de Y , K , L , α se poate determina A sub formă reziduală. Valorile astfel obținute sunt un indicator des folosit pentru productivitate și uneori dau rezultate mai bune comparativ cu productivitatea muncii (Hatemi & Irandoust, 2001: 158). În ceea ce ne privește, pentru obținerea unui eșantion reprezentativ, ar fi trebuit să calculăm TFP cel puțin la nivelul de trimestre, lucru care deocamdată nu a fost posibil datorită lipsei datelor atât de detaliate, dar rămâne o temă de cercetare importantă pentru noi.

În această situație am ales să ne limităm la productivitatea muncii pentru care există baze date detaliate, inclusiv pentru țara noastră, cum ar fi cele ale Eurostat pentru perioada 2000 trimestrul I – 2008 trimestrul al IV-lea (36 observații). Întrucât competitivitatea internațională a fost comensurată sub forma unor valori relative, am considerat oportun să calculăm indicele productivității ca raport între indicele productivității muncii în România și cel corespunzător mediei UE 27. Pentru restul țărilor am dispus pentru analiza noastră de 60 observații, acoperind perioada 1995-2009.

În continuare vom trece la elaborarea modelelor econometrice bivariate, analizând fiecare cuplu de variabile, în parte. În vederea studierii existenței *relației de cointegrare* dintre competitivitate și cursul de schimb pe de o parte, respectiv dintre competitivitate și productivitatea muncii pe de altă parte, trebuie să testăm mai întâi staționaritatea celor trei serii de timp. Existența relației de cointegrare arată faptul că, pe termen lung, seriile evoluează împreună, fără a oferi informații despre relațiile de cauzalitatea dintre ele. Dar, așa cum am mai menționat, o premisă necesară pentru cointegrare este aceea ca seriile de timp analizate să nu fie staționare, sau, altfel spus, să conțină cel puțin o rădăcină unitară.

În Tabelul 6.10 redăm rezultatele aplicării testelor Augmented Dickey-Fuller și Phillips-Perron. Rezultatele au fost obținute, ținând cont de particularitățile seriilor. Pentru nivele, am calculat valoarea testelor astfel încât modelele pentru determinarea rădăcinii unitare să conțină constantă și trend, iar seriile diferențiate o singură dată să conțină doar constantă

întrucât trendul a fost eliminat prin diferențiere. Am precizat, de asemenea, în fiecare caz în parte numărul de *lag*-uri folosit de model pentru a elimina autocorelarea erorilor. Menționăm că atât ADF, cât și Phillips-Perron au ca ipoteză nulă faptul că seriile conțin o rădăcină unitară. Dacă valoarea obținută pentru *t-statistic* este mai mare decât cea tabelată (la nivelul de 5%), atunci ipoteza nulă nu poate fi respinsă.

Tabelul 6.10. Testarea ipotezei prezentei rădăcinilor unitare

Seria de timp	Test	Serie inițială			Serie diferențiată de ordinul I			Ordinul de integrare
		Lag	t _{calculat}	t _{tabelat}	Lag	t _{statistics}	t _{tabelat}	I(d)
lnEXP	ADF	0	-2,227 (0,463)	-3,508	0	-7,152 (0,000)	-2,926	I(1)
	PP	4	-2,691 (0,244)	-3,508	2	-7,169 (0,000)	-2,926	I(1)
lnREER	ADF	1	-1,816 (0,675)	-3,540	0	-4,504 (0,001)	-2,945	I(1)
	PP	2	-1,300 (0,872)	-3,536	2	-4,533 (0,000)	-2,945	I(1)
lnWL	ADF	0	-2,035 (0,562)	-3,544	0	-6,128 (0,000)	-2,951	I(1)
	PP	2	-2,013 (0,573)	-3,544	5	-6,277 (0,000)	-2,951	I(1)

(Sursa: valori calculate de autor în Eviews)

Se poate observa că această situație este caracteristică pentru seriile inițiale, nediferențiate. În plus, probabilitățile asociate testului scrise în paranteze, în cazul seriilor inițiale, depășesc cu mult valoarea de semnificație statistică de 5% indicând încă o dată faptul că ipoteza nulă nu poate fi respinsă. În cazul seriilor diferențiate o singură dată, se observă că valorile calculate sunt mai mici decât cele tabelate, probabilitatea este foarte mică și, prin urmare ipoteza nulă nu poate fi acceptată. Altfel spus, seriile au devenit staționare după prima diferențiere, deci sunt integrate de ordinul I, I(1). După determinarea ordinului de integrare, putem trece la verificarea existenței relațiilor de cointegrare și la determinarea lor. Vom testa mai întâi relația competitivitate – curs de schimb (I), iar ulterior relația competitivitate – productivitate a muncii (II).

I. În ceea ce privește *legătura dintre competitivitate și cursul de schimb*, majoritatea criteriilor informaționale au indicat un număr de două *lag-uri* de luat în considerare pentru testarea cointegrării. De asemenea, în aplicarea metodei Johansen am inclus trend determinist. După cum se poate vedea în tabelul următor, între cota de piață la export și cursul real efectiv de schimb nu există nicio relație de cointegrare la nivelul de 5% ca semnificație statistică.

Tabelul 6.11. Testarea cointegrării dintre competitivitate și cursul real efectiv de schimb

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None	0.143161	8.181100	15.49471	0.4462
At most 1	0.035121	1.537368	3.841466	0.2150

Trace test indicates no cointegration at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

(Sursa: valori calculate de autor în Eviews)

Din punct de vedere economic, rezultatele din Tabelul 6.11 indică faptul că nu există o evoluție comună între competitivitatea la export și cursul real efectiv de schimb, pe termen lung. Înainte, însă de a vedea implicațiile unui astfel de rezultat, vom apela și la altă metodă de testare a cointegrării întrucât eșantionul este limitat (48 observații). Așa cum am precizat și în subcapitolul precedent, există riscul ca rezultatele obținute prin metoda Johansen să nu fie corecte, datorită eșantionului relativ mic de observații. Pentru verificarea rezultatelor, vom aplica și metoda cointegrării lui Pesaran.

Pentru aceasta am estimat un model ARDL, de forma:

$$\Delta \ln EXP_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{k_1} \beta_{1i} \cdot \Delta \ln EXP_{t-i} + \sum_{i=0}^{k_2} \beta_{2i} \cdot \Delta \ln REER_{t-i} + \beta_3 \cdot \ln EXP_{t-1} + \beta_4 \cdot \ln REER_{t-1} + u_t$$

Din Tabelul 6.12 se observă că valoarea estimată pentru coeficientul termenului $\ln\text{REER}(-1)$ nu este semnificativă din punct de vedere statistic, probabilitatea asociată depășind cu mult nivelul de semnificație de 0,05. Prin urmare nu putem construi o relație de cointegrare între competitivitate și cursul de schimb. Precizăm că am validat modelul din perspectiva testelor specifice care se aplică în acest sens și care verifică, în principal, autocorelarea erorilor, hetroscedasticitatea și normalitatea lor.

Tabelul 6.12. *Estimarea unui model autoregresiv cu întârzieri eşalonate pentru ecuația competitivității*

Dependent Variable: $\Delta\ln\text{EXP}$

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 2001Q1 2009Q2

Included observations: 34 after adjustments

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
$\Delta\ln\text{REER}$	0.284626	0.120450	2.363024	0.0253
$\Delta\ln\text{REER}(-11)$	0.384342	0.108626	3.538205	0.0014
$\ln\text{EXP}(-1)$	-0.614477	0.159304	-3.857262	0.0006
$\ln\text{REER}(-1)$	0.007992	0.056907	0.140445	0.8893
@TREND	0.012672	0.003546	3.573206	0.0013
C	-1.052839	0.361730	-2.910569	0.0070
R-squared	0.564508	Mean dependent var		0.020241
Adjusted R-squared	0.486742	S.D. dependent var		0.028568
S.E. of regression	0.020467	Akaike info criterion		-4.781222
Sum squared resid	0.011729	Schwarz criterion		-4.511864
Log likelihood	87.28077	F-statistic		7.259021
Durbin-Watson stat	2.220772	Prob(F-statistic)		0.000181

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews)

Concluzionând, putem afirma că în România, pentru perioada 1998 – 2009 competitivitatea internațională, exprimată prin cota la export și cursul real efectiv de schimb nu evoluează împreună pe termen lung. Concluzia la care am ajuns este una foarte importantă, întrucât în literatura de specialitate, așa cum am mai spus, există foarte multe studii empirice care evidențiază mecanismul de trecere dinspre deprecierea cursului de schimb spre inflație, cunoscut sub numele de „pass-through”. El constă în faptul că deprecierea monedei naționale, va ieftini pe termen scurt exporturile și va

scumpi importurile. Ulterior, o parte din importurile respective (în deosebi cele reprezentând produse primare) vor fi folosite pentru obținerea unor bunuri care vor fi mai apoi exportate, ajungându-se astfel la creșterea costurilor acestora. Deci, pe termen lung, efectele pozitive inițiale obținute ca urmare a deprecierei monedei naționale, vor fi surclasate de efectele negative ale creșterii costurilor și, în acest sens politica de depreciere a monedei naționale trebuie folosită cu prudență. Dacă fenomenul de „pass-through” nu ar fi fost valabil în cazul României, atunci am mai fi putut identifica o relație de cointegrare între competitivitate și cursul de schimb. Dar, din moment ce ea nu există, aceasta înseamnă că deprecierea leului față de monedele principalilor parteneri comerciali, a condus la o creștere a prețurilor care a anulat și va anula avantajul competitiv câștigat inițial.

Până în acest punct am testat evoluția pe termen lung a variabilelor, dar, prin tehnici specifice putem identifica și evoluția lor pe termen scurt. Este important de precizat că această tehnică a cointegrării a adus mari contribuții în ceea ce privește testarea cauzalității în sens Granger (Granger, 1988, Miller & Russek, 1990). Pentru a determina exact sensul cauzalității, vom estima modele de tipul VAR sau VEC, în cazul cărora, coeficienții statistic diferiți de zero, vor aduce informații suplimentare legate de cauzalitatea pe termen scurt (Erjavec & Cota, 2003: 148-149).

În cazul nostru, atât cota de piață la export cât și cursul real efectiv de schimb sunt integrate de ordinul I, dar nu sunt cointegrate. În această situație, așa cum am specificat și în descrierea metodologiei de lucru, se va construi un model de tipul vectorului autoregresiv cu diferențele de ordinul I ale seriilor inițiale.

În Tabelul 6.13 avem estimarea unui model VAR(2) folosindu-se valorile întârziate cu două perioade ale diferențelor variabilelor, așa cum au indicat criteriile informaționale. În cazul fiecărui coeficient apare în paranteze drepte valoarea statisticii Student (t). Dacă ea depășește nivelul de 1,96 (valoarea critică de la 5%) atunci se consideră că parametrii estimați sunt semnificativi diferiți de zero din punct de vedere statistic.

**Tabelul 6.13. Estimarea modelului VAR
pentru competitivitate și cursul de schimb**

Vector Autoregression Estimates

Sample (adjusted): 1998Q4 2009Q2

Included observations: 43 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	$\Delta \ln EXP$	$\Delta \ln REER$
$\Delta \ln EXP(-1)$	-0.243 (0.145) [-1.671]	-0.109 (0.163) [-0.671]
$\Delta \ln EXP(-2)$	0.105 (0.139) [0.755]	0.461 (0.156) [2.954]
$\Delta \ln REER(-1)$	0.301 (0.132) [2.279]	0.575 (0.148) [3.878]
$\Delta \ln REER(-2)$	-0.301 (0.131) [-2.282]	-0.434 (0.147) [-2.936]

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews)

În prima relație, observăm că pe termen scurt, variația relativă a competitivității ($\Delta \ln$ transformă variabilele inițiale în variații relative ale acestora) este influențată de valorile trecute ale cursului de schimb și nu de propriile valori trecute întrucât coeficienții variabilei EXP nu diferă de zero din punct de vedere statistic. În ecuația a doua, variabila endogenă este cursul real efectiv de schimb și este influențat de valorile trecute proprii și de cele ale cotei exporturilor. Pe baza modelului elaborat, aplicăm testul Wald pentru verificarea sensului cauzalității. După cum se poate observa în Tabelul 6.14 este respinsă atât ipoteza nulă că REER nu cauzează cota de piață a României pe termen scurt, respectiv că exporturile nu cauzează cota de piață deținută de produsele exportate românești în cele ale Uniunii Europene.

**Tabelul 6.14. Cauzalitatea în sens Granger
între competitivitate și cursul de schimb**

<i>Model</i>	<i>Ipoteza nulă</i>	<i>Prob.</i>
VAR(2)	REER nu cauzează Granger EXP	0,025
	EXP nu cauzează Granger REER	0,008

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews)

Pentru fiecare ecuație în parte se testează dacă fiecare dintre variabilele endogene rămase pot fi tratate ca exogenă (la nivelul de 5%). O probabilitate mică asociată testului respinge ipoteza nulă și indică faptul că respectiva variabilă trebuie tratată mai departe ca endogenă, neputând fi exclusă din calcul, ea aducând informații suplimentare în previzionarea variabilei dependente. Analizând tabelul precedent se observă că în ceea ce privește relația competitivitate – curs de schimb, cauzalitatea Granger este valabilă în ambele sensuri, pe termen scurt.

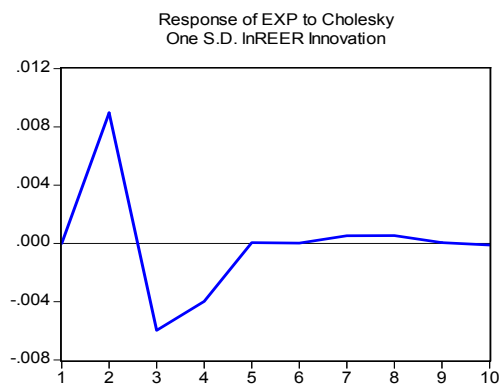
În acest context, prezintă importanță interpretarea coeficienților semnificativi din model. Pornind de la ecuația a doua, cea în care REER este variabila dependentă, se observă că o creștere relativă a exporturilor în urmă cu două trimestre va determina o creștere a valorii cursului real efectiv de schimb, întrucât coeficientul estimat este pozitiv, egal cu 0,461. Dar, prin modul în care sunt construite atât NEER, cât și REER, o creștere a lor înseamnă o apreciere a monedei naționale. Această situație poate fi explicată prin faptul că o sporire a exporturilor aduce monedă străină în țară, care va fi schimbată pe moneda națională ducând la aprecierea acesteia din urmă.

Pe de altă parte, din prima ecuație se poate remarca faptul că valoarea estimată a coeficientului variabilei REER(-1) este pozitiv și egal cu 0,301 ceea ce înseamnă că o depreciere reală a monedei naționale (o scădere a REER) din ultimul trimestru se va concretiza într-o scădere imediată a exporturilor. Fenomenul este cunoscut în literatura de specialitate sub numele de *curba în formă de J*. Pe termen scurt, datorită elasticității reduse atât la exporturi cât și la importuri, ieftinirea relativă a exporturilor cauzată de depreciere determină creșterea cantității exportate, dar într-o proporție mai mică, astfel încât, per ansamblu valoarea exporturilor se reduce. Tot din model se poate deduce că deprecierea reală a leului va stimula exporturile cu o întârziere de două trimestre.

O altă metodă folosită pentru testarea cauzalității pe termen scurt, dar de data în afara eșantionului sunt *funcțiile de impuls-răspuns*. Ele arată răspunsul fiecărei variabile endogene la un șoc de mărimea unei abateri standard în sistem.

În Figura 6.2 avem modul în care răspunde competitivitatea, la un impuls de o abatere standard a variabilelor din model. Când impulsul apare în mărimea cursului de schimb, ducând la creșterea lui și aprecierea leului, atunci, în perioada imediat următoare va duce la creșterea valorii exporturilor (prețul la export este acum mai mare, iar cantitatea reacționează procentual mai puțin), pentru ca ulterior acestea să scadă.

Figura 6.2. Răspunsul competitivității la un șoc de o deviație standard în mărimea cursului de schimb



(Sursa: grafic realizat de autor în Eviews)

Interpretarea fenomenului este aceeași ca și pe baza modelului VAR, doar că în cazul funcției de impuls-răspuns explicațiile s-au făcut prin prisma aprecierii și nu deprecierei monedei naționale. De asemenea, se observă că începând că, aproximativ după cinci trimestre dispare orice efect. În mod analog, dacă descompunem varianța erorii de previziune a variabilei EXP, se observă că într-un orizont de doi ani 85,3% poate fi explicată prin propriile șocuri, iar 14,7% de șocurile survenite în cursul de schimb.

Tabelul 6.15. Descompunerea varianței erorii de previziune a competitivității

PERIOD	S.E.	EXP	REER
1	0.026	100.000	0.000
2	0.028	90.325	9.674
3	0.029	86.699	13.300
4	0.029	85.231	14.768
5	0.029	85.326	14.673
6	0.029	85.336	14.663
7	0.029	85.309	14.690
8	0.029	85.282	14.718

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews)

Concluzionând, relația dintre competitivitatea la export a produselor românești și deprecierea reală a leului este doar pe termen scurt, cele două serii de timp neevoluând împreună pe termen lung. Acest lucru înseamnă că o depreciere a monedei naționale poate conduce la creștere cotei de piață deținută de produsele țării noastre, dar această creștere va fi neutralizată de inflația indusă de depreciere.

II. În continuarea studiului vom aborda și *relația competitivitate – productivitate*. Analizând legătura anterior amintită cu ajutorul metodei de cointegrare a lui Johansen, rezultă că între cele două variabile nu există o evoluție pe termen lung, modelul nereușind să depisteze nicio relație de cointegrare, așa cum se poate vedea în Tabelul 6.16.

Tabelul 6.16. Testarea cointegrării dintre competitivitate și productivitate

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None	0.196494	9.375502	15.49471	0.3318
At most 1	0.063247	2.156060	3.841466	0.1420

Trace test indicates no cointegration at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

(Sursa: calcule realizate de către autor în Eviews)

Pentru a verifica rezultatul am apelat și la metoda lui Pesaran, construind un model de timp ARDL, cu constantă și trend, prin metoda celor mai mici pătrate, asemănător cu cel pentru cursul de schimb (vezi Tabelul 6.17). Apoi am aplicat testul Wald pentru testarea ipotezei nule a non-existenței unei relații de cointegrare, iar valoarea pentru variabila statistică F a fost 8,084. Pentru un model autoregresiv cu întârzieri eşalonate cu constantă și trend, intervalul de validare a testului este [2,72; 3,83] (Pesaran *et al.*, 2001: 300). Cum $8,084 > 3,83$, putem respinge ipoteza nulă, altfel spus putem respinge că productivitatea muncii și competitivitatea nu sunt cointegrate.

Tabelul 6.17. Modelul autoregresiv cu întârzieri eşalonate pentru relația competitivitate – productivitate a muncii

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
$\Delta \ln WL$	0.335750	0.216211	1.552883	0.1309
$\ln EXP(-1)$	-0.768878	0.201881	-3.808564	0.0006
$\ln WL(-1)$	0.330203	0.145282	2.272846	0.0304
@TREND	0.011337	0.004446	2.549980	0.0161
C	-2.638860	0.754151	-3.499115	0.0015

(Sursa: calcule realizate în Eviews)

Din Tabelul 6.17 putem scrie relația de cointegrare astfel:

$$-0,769 \cdot \ln EXP + 0,330 \cdot \ln WL + 0,011 \cdot t - 2,638 = 0$$

$$\ln EXP = 0,429 \cdot \ln WL + 0,014 \cdot t - 3,430$$

Folosind și metoda Engel-Granger am estimat prin metoda celor mai mici pătrate următoarea relație de cointegrare între competitivitate și productivitatea muncii:

$$\ln EXP = 0,347 \cdot \ln WL + 0,016 \cdot t - 3,123$$

Pe baza acestei relații se determină termenul rezidual. Dacă el este staționar, atunci cele două variabile sunt cointegrate. Într-adevăr, dacă se aplică testul ADF de exemplu pentru testarea rădăcinilor unitare, se obține: $t_{calculat} = -4,769 < t_{tabelat} = -1,950$, adică reziduul este staționar, iar între ponderea exporturilor românești și productivitatea muncii există o relație de cointegrare. Deci, conform a două dintre cele trei metode folosite, putem concluziona că seriile de timp evoluează împreună, pe termen lung.

Testarea cauzalității în sens Granger relevă o concluzie interesantă după cum se poate remarca în Tabelul 6.18:

**Tabelul 6.18. Testarea cauzalității în sens Granger
dintre competitivitate și productivitatea muncii**

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
WL does not Granger Cause EXP	33	1.48395	0.24403
EXP does not Granger Cause WL		8.06493	0.00171

(Sursa: calcule realizate de autor în EvIEWS)

Conform Tabelului 6.18 poate fi respinsă doar ipoteza nulă conform căreia exporturile în cele ale Uniunii Europene nu cauzează creșterea productivității muncii. Inițial am fost contrariați de rezultatele obținute, dar așa cum am arătat studiind literatura de specialitate cauzalitatea dinspre exporturi spre productivitate este un fenomen întâlnit în special în cazul țărilor în tranziție și pentru unele țări asiatice.

În acest punct al cercetării noastre, trebuie să fim conștienți de limitările aparatului econometric, aparat care oferă rezultate cu o anumită probabilitate statistică, date fiind anumite date statistice pentru o anumită perioadă. Din punct de vedere economic, considerăm că întreprinderile trebuie să aibă un nivel de dezvoltare superior mediei pentru a se putea angaja în activități de comerț exterior și din această perspectivă productivitatea este cea care determină decizia acestora de internaționalizare a activității. Într-o etapă ulterioară, însă, odată demarată această activitate este dominant fenomenul de „learning by exporting”. Suntem de părere că lanțul determinist este de forma: productivitate – competitivitate – productivitate.

Ne propunem ca în următoarea parte a analizei să studiem și situația din celelalte țări ale Uniunii Europene devenite membre după 2004 (mai puțin Slovenia) și care se aseamănă, din punct de vedere economic cu țara noastră. Ele sunt: Bulgaria, Republica Cehă, Estonia, Letonia, Lituania, Slovacia, Ungaria, Polonia, iar în plus vom prezenta separat situația și pentru Zona Euro.

În primul rând, am testat ordinul de integrare al fiecărei variabile pentru fiecare țară în parte folosindu-ne de testele ADF și PP și am ajuns la concluzia că seriile sunt nestaționare, iar ordinul de integrare este unu. În etapa următoare, am verificat dacă există sau nu o relație de cointegrare între variabile și am ajuns la situația redată în Tabelul 6.19.

Tabelul 6.19. Relațiile de cointegrare dintre competitivitate, cursul real efectiv de schimb și productivitatea muncii în cazul țărilor din C-E Europei, membre ale UE

Economia	Variabilele	Rel. cointe- grare	lnEXP	lnREER	lnWL	trend	const.
Bulgaria	EXP, REER	1	1	1,054		-0,027	-2,756
	EXP, WL	0					
Rep. Cehă	EXP, REER	1	1	10,711		-0,121	-47,29
	EXP, WL	0					
Estonia	EXP, REER	0					
	EXP, WL	0					
Letonia	EXP, REER	0					
	EXP, WL	0					
Lituania	EXP, REER	0					
	EXP, WL	0					
Polonia	EXP, REER	0	1		1,074	-0,024	-4,835
	EXP, WL	1					
Slovacia	EXP, REER	0	1		-2,635		12,866
	EXP, WL	1					
Ungaria	EXP, REER	0					
	EXP, WL	0					

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews)

Din rezultatele obținute de noi, între cursul real efectiv de schimb și indicele relativ al exporturilor, există o relație pe termen lung în țări cum sunt: Bulgaria și Republica Cehă. Aceasta se traduce prin faptul că, pe termen lung, câștigurile obținute în cotele de piață la export prin deprecierea reală a monedei naționale, nu vor fi anulate de creșterea prețurilor interne. În restul țărilor, nu întâlnim o astfel de relație de cointegrare, ceea ce înseamnă că, în marea majoritate a cazurilor, chiar dacă într-o primă etapă, exporturile naționale devin relativ mai ieftine pentru țările importatoare, în timp, are loc o creștere a prețurilor de import, care se propagă în economie, ducând la creșterea prețurilor interne. Într-o ultimă etapă creșterea se va propaga și în sectoarele exportatoare, ducând la scăderea cotei de piață obținută inițial pe baza deprecierei. În privința relațiilor pe termen scurt, am observat o cauzalitate în sens Granger (la

nivel de 1% semnificație statistică) dinspre cursul real efectiv de schimb, spre exporturi, în economii precum: Bulgaria, Estonia, Slovacia, Ungaria.

Tabelul 6.20. Relațiile de cauzalitate în sens Granger, dintre competitivitate, cursul real efectiv de schimb și productivitatea muncii în cazul țărilor din C-E Europei, membre ale UE

Țara	Model	Ipoteza nulă	Prob.
Bulgaria	VEC(2)	REER nu cauzează Granger EXP	0,071
		EXP nu cauzează Granger REER	0,001
	VAR(2)	WL nu cauzează Granger EXP	0,655
		EXP nu cauzează Granger WL	0,010
Rep. Cehă	VEC(2)	REER nu cauzează Granger EXP	0,286
		EXP nu cauzează Granger REER	0,401
	VAR(2)	WL nu cauzează Granger EXP	0,649
		EXP nu cauzează Granger WL	0,604
Estonia	VAR(2)	REER nu cauzează Granger EXP	0,016
		EXP nu cauzează Granger REER	0,487
	VAR(2)	WL nu cauzează Granger EXP	0,282
		EXP nu cauzează Granger WL	0,218
Letonia	VAR(2)	REER nu cauzează Granger EXP	0,355
		EXP nu cauzează Granger REER	0,788
	VAR(2)	WL nu cauzează Granger EXP	0,187
		EXP nu cauzează Granger WL	0,758
Lituania	VAR(1)	REER nu cauzează Granger EXP	0,579
		EXP nu cauzează Granger REER	0,436
	VAR(1)	WL nu cauzează Granger EXP	0,843
		EXP nu cauzează Granger WL	0,906
Polonia	VAR(2)	REER nu cauzează Granger EXP	0,689
		EXP nu cauzează Granger REER	0,656
	VEC(4)	WL nu cauzează Granger EXP	0,803
		EXP nu cauzează Granger WL	0,041
Slovacia	VAR(1)	REER nu cauzează Granger EXP	0,024
		EXP nu cauzează Granger REER	0,068
	VEC(1)	WL nu cauzează Granger EXP	0,093
		EXP nu cauzează Granger WL	0,099
Ungaria	VAR(1)	REER nu cauzează Granger EXP	0,055
		EXP nu cauzează Granger REER	0,694
	VAR(1)	WL nu cauzează Granger EXP	0,222
		EXP nu cauzează Granger WL	0,169

(Sursa: calcule realizate de autor în Eviews)

Pentru țări precum Republica Cehă, Letonia, Lituania, Polonia, o depreciere a monedei naționale nu determină creșterea exporturilor. O posibilă explicație în acest sens ar putea fi nivelul scăzut al coeficienților de elasticitate a exporturilor și importurilor față de cursul real de schimb și condiția Marshall-Lerner nu este valabilă.

În ceea ce privește relația competitivitate-productivitate, doar în Polonia și Slovacia avem o relație pe termen lung între cele două variabile. Pe termen scurt, însă, fenomenul de *learning by exporting*, observat și în cazul României, mai este remarcat pentru Bulgaria, Polonia și Slovacia, în această ultimă economie existând și cauzalitatea inversă dinspre productivitate spre exporturi. În restul țărilor (Cehia, Estonia, Letonia, Ungaria) există alte elemente, în afara productivității medii a muncii, care stimulează competitivitatea la export a produselor naționale.

Concluzionând, există țări pentru care niciuna din cele două măsuri nu stimulează performanța relativă a exporturilor pe termen scurt. Ele s-au dovedit a fi: Republica Cehă, Letonia și Lituania. O altă categorie o reprezintă o reprezentă: Bulgaria, Estonia, Slovacia, Ungaria pentru care deprecierea monedei conduce la creșterea cotei de piață la export. În plus, în cazul Bulgariei și Slovaciei există cauzalitate și din partea productivității muncii, iar pentru Polonia, doar din partea acesteia din urmă.

Suntem de părere că rezultatele obținute până în acest punct sunt destul de incitante pentru a reprezenta un punct de plecare pentru alte studii. Credem că pentru demonstrarea unor relații de genul celor prezentate anterior ar fi indicat și un studiu de panel care să înglobeze mai multe țări și eventual mai multe variabile pentru robustețea concluziilor.

Cu toate acestea, aparatul econometric rămân un instrument din ce în ce mai utilizat în cercetarea economică, el poate oferi noi puncte de vedere cu privire la explicarea unor procese și fenomene, dar considerăm că decisivă este argumentația logică, care are la bază buna cunoaștere a evoluției gândirii economice.

CONCLUZII

.....

Pe parcursul acestei lucrări, așa cum am menționat și în introducere, ne-am propus mai multe obiective. În primul rând, am dorit să facem o scurtă trecere în revistă a principalelor modele de comerțul internațional.

Sursele bibliografice care pot fi găsite pe această temă sunt extrem de numeroase, modelarea relațiilor comerciale internaționale fiind un domeniu predilect pentru mulți cercetători. Nu am intenționat să epuizăm aici întreaga literatură de specialitate (nici nu am fi putut), ci să ne axăm pe acele elemente, considerate de noi esențiale, atunci când se aduce în discuție subiectul comerțului internațional.

Mărturisim că nu am fi putut trece la abordarea noilor modele ale schimbului internațional fără să caracterizăm mai întâi modelul clasic și cel neoclasic. Am avut, astfel, nevoie de un element de referință pentru a putea afirma că o anumită abordare poate fi catalogată drept nouă, modernă, actuală. După succinta prezentare a primelor încercări de teoretizare a caracteristicilor comerțului exterior, am considerat oportună prezentarea atât a punctelor lor slabe, cât și a noilor trăsături privind comerțul contemporan. Fără a fi de părere că noile abordări ale relațiilor comerciale dintre țări au caracter absolut, am expus câteva dintre acestea și le-am analizat. Din punctul nostru de vedere, trei sunt elementele care prezintă o importanță ridicată atunci când se dorește o analiză a schimburilor internaționale actuale și anume:

- concurența imperfectă,
- economiile de scară,
- diversificarea produselor.

Din acest motiv, centrul de greutate al cercetării acestei teme l-a constituit expunerea modelelor lui Krugman, Markusen și Lancaster, deoarece foarte multe alte modele care le-au urmat (dacă nu majoritatea) au ca bază ideile principale ale acestor studii.

Deși contribuția proprie într-un domeniu ca acesta este relativ limitată, ne-am permis să facem anumite comentarii atunci când modelarea matematică a lăsat loc de interpretări sau când ipotezele modelelor au permis acest lucru. Pe de altă parte, orice model valoros încearcă să reflecte și să explice o latură a vieții economice sau sociale. El nu are cum să ia în calcul toate variabilele întâlnire în realitatea nemijlocită, din cel puțin două motive.

- în primul rând, luarea în calcul a prea multor variabile ar îngreuna prea mult modelul, poate chiar ar distorsiona rezultatele obținute;
- în al doilea rând, există foarte multe variabile de ordin calitativ, pentru care este relativ dificil să se găsească corespondenți cantitativi.

Pe de altă parte, cerințele din domeniu impun ca, atunci când practica o permite, orice afirmație sau constatare să aibă la bază o modelare matematică.

Din prezentarea teoriilor cu privire la comerțul mondial am putut desprinde ideea că, spre deosebire de teoriile clasice și neoclasice, capabile să explice fluxurile inter-ramură prin prisma avantajului competitiv, noile abordări aduc elemente noi, în măsură să clarifice amploarea luată de comerțul intra-industrial.⁵³

Ideea principală ce rezultă în urma parcurgerii modelelor de comerț exterior din cadrul primelor două capitole, constă în faptul că relațiile comerciale externe constituie și vor rămâne o sursă a bunăstării. De multe ori această bunăstare se rezumă doar la o paletă mai mare de bunuri oferite consumatorilor. Alteori, ea poate fi comensurată efectiv printr-o creștere a surplusului consumatorului, generată de o scădere a nivelului prețului de

⁵³ Făcând o paralelă, K. Landcaster susținea că importanța comerțului inter-ramură reflectă avantajele comparative naturale în timp ce comerțul intra-ramură reflectă avantajele comparative dobândite, sursa lor principală fiind îndeosebi economiile de scară.

echilibru, iar în alte situații printr-o cantitate totală produsă superioară celei din autarhie. Există posibilitatea — cazul echilibrului de tip Cournot — ca, în ciuda creșterii producției totale, una dintre țări (cea mai mare!) să producă mai puțin și astfel să înregistreze o pierdere din comerț.

Poate că cititorul își va pune întrebarea dacă autorul a epuizat prezentarea sau cel puțin trecerea în revistă a tuturor teoriilor despre comerțul exterior. Răspunsul este categoric negativ. În primul rând nu ne-am propus să epuizăm subiectul, presupunând că acesta ar putea fi epuizat într-un număr restrâns de pagini. Din punctul nostru de vedere, abordarea lui Michael Porter cu privire la specializarea internațională și câștigurile care se obțin din comerț este una dintre cele mai reușite în șirul teoriilor prezentate aici.

Din cele prezentate pe parcursul lucrării, încercând să desprindem câteva trăsături comune ale definițiilor date competitivității, putem schița câteva semnificații-cheie ale conceptului:

- productivitate;
- cotă la export (creșterea cotei la export);
- costul unitar al forței de muncă (în valori absolute sau relative);
- curs real efectiv de schimb;
- performanțe economice pe fondul unui condiții sociale și de mediu corespunzătoare;
- bază a echilibrului extern;
- avuție.

Sumarizând punctele de vedere expuse, concurența între țări poate fi privită din diferite unghiuri: fie pentru a câștiga cote de piață din ce în ce mai mari, fie pentru a crește investițiile directe efectuate peste hotare, fie pentru a deține o putere politică. Indiferent de tipul concurenței, scopul principal al oricărei economii moderne este de a spori bunăstarea cetățenilor săi. Acest lucru poate fi atins prin varii metode: prin creșterea productivității, prin promovarea exporturilor, prin atragerea investițiilor străine directe, prin sporirea stabilității și protecției sociale, prin protejarea mediului etc. După unii autori, în situația în care o națiune poate asigura cetățenilor săi un loc de muncă (aspect care presupune un nivel ridicat al

venitului național) și avantaje sociale (care au în vedere sistemul de învățământ, de sănătate, legislativ), se poate spune că respectiva națiune este competitivă.

Facem, însă, următoarele precizări:

I. Din punctul nostru de vedere, nu considerăm că am avut de-a face cu definiții corecte sau greșite, ci mai degrabă cu definiții parțiale, care se verifică doar în anumite condiții. Pe de altă parte trebuie să existe un echilibru între numărul de variabile luate în calcul și scopul analizei. Există mereu riscul să ne scape o variabilă importantă și să luăm în studiu altele, dar care pot să se suprapună peste variabile deja existente. De exemplu, considerăm că factorii sociali și de mediu sunt o oglindire a factorilor economici pentru că dezvoltarea economică presupune nu numai evoluții pozitive de ordin cantitativ, ci și dezvoltarea aspectelor calitative care țin de nivelul de trai al cetățenilor.

II. Cititorul s-ar putea întreba de ce am acordat o așa de mare importanță lui Michael Porter și de ce considerăm că analiza sa reprezintă un punct de referință în teoria economică. De mare ajutor în acest sens ne-a fost un studiu publicat de Siggel (2006) în care trece în revistă principalele abordări ale competitivității și le clasifică în funcție de cinci caracteristici și anume: (1) dimensiunea conceptului: uni-, bi- sau multidimensional; (2) static sau dinamic; (3) determinist sau stocastic; (4) pozitiv sau normativ și (5) măsurarea ex post sau ex ante. Din punctul nostru de vedere o abordare economică este cu atât mai complexă, mai apropiată de realitate și mai utilă cu cât relevă aspecte multidimensionale ale problematicii, are atât caracter static, dar mai ales dinamic, poate identifica anumiți factori clari determinați, este mai obiectivă (pozitivă și mai puțin sau deloc normativă) și se măsoară pe baza datelor deja existente. Conform articolului anterior amintit, abordarea lui Porter ar fi una multidimensională, atât statică dar și dinamică, deterministă, pozitivă și realizată ex ante. Analizând definițiile alese de Siggel, se observă faptul că doar abordarea lui Michael Porter și cea a WEF (care se bazează pe analiza lui Porter) îndeplinesc concomitent trăsăturile considerate de noi cele corespunzătoare (mai puțin ultima). În acest sens, suntem de părere că analiza avantajului competitiv național ia în calcul o

serie de factori demonstrându-și astfel caracterul multidimensional. Pe de altă parte, modelul poate fi privit atât static, dar și dinamic, pot fi identificați cu precizie factorii de influență ai competitivității (deși Porter introduce în analiză și aspectul întâmplător, șansa), abordarea este una pozitivă, iar natura conceptului una ex post pentru că toate calculele făcute au la bază nu funcții de producție sau calcule matematice complexe, ci valori privind comerțul exterior al națiunilor.

III. Încercând să dăm o definiție proprie pentru competitivitate precizăm că suntem de acord că obiectivul strategic principal al fiecărei națiuni trebuie să fie creșterea bunăstării cetățenilor săi. Întrebarea este până în ce moment? Răspunsul ne aparține: până în punctul în care o creștere în bunăstarea unei persoane nu duce la o scădere în bunăstarea alteia. Altfel spus, până în situația de optim paretian. Desigur că acesta este un caz ideal, dar spre care tind toate țările. Dintr-un atare punct de vedere, considerăm că țara care încearcă și reușește pe cât mai multe planuri (economic, social, etic, de mediu) să se apropie de starea de echilibru, poate fi considerată competitivă. Competitivitatea trebuie privită în egală măsură ca potențial, proces și rezultat.

În cadrul capitolului al IV-lea și al V-lea, am intenționat să propunem câteva modele de estimare a avantajului competitiv în domeniul comerțului exterior și să le aplicăm la cazul României. Datorită complexității conceptului și a multitudinii de accepțiuni pe care le înglobează, am împărțit analiza noastră în două mari categorii: abordarea la nivel macroeconomic, respectiv microeconomic.

La nivel macroeconomic am analizat o serie de indicatori care relevă competitivitatea activității de comerț exterior din punctul de vedere al balanței comerciale, deschiderii internaționale, concentrării geografice a schimburilor, raportului de schimb, importanței fluxurilor intra-ramură și, nu în ultimul rând, din perspectiva cotei de piață la nivel mondial.

În cazul României, pentru perioada 1990-2009, analizând mărimile amintite am putut remarca atât aspecte pozitive, cât și negative. Printre rezultatele pozitive înregistrate de țara noastră am putut identifica un grad de deschidere crescând, dat de ponderea tot mai ridicată deținută de

comerțul exterior în PIB. Concomitent, am observat o creștere a integrării geografice a fluxurilor comerciale românești, dat de o dispersie tot mai mare a exporturilor și importurilor românești cu partenerii comerciali, preponderent europeni. De asemenea, cu toate că schimburile României cu celelalte țări aparțin în principal unor industrii diferite, o pondere tot mai mare este deținută de schimburile intra-ramură. Acesta este un semn că, din punctul de vedere al structurii comerțului exterior, economia țării noastre începe să semene într-o proporție tot mai mare cu cea a partenerilor de comerț, majoritatea aparținând Uniunii Europene. Un alt aspect pozitiv ar fi cotele din ce în ce mai mari deținute de exporturile și importurile României, la nivel mondial.

Aspectele macroeconomice negative constau în principal în deficitul relativ mare al balanței comerciale, care deși explicabil, poate avea efecte nefaste asupra echilibrului intern. Efectele negative se pot manifesta întrucât, ca orice deficit, el trebuie finanțat cu anumite resurse, iar dacă creșterea economică a țării în cauză nu permite alocarea acelor resurse, se poate ajunge în incapacitatea finanțării activităților interne economiei.

O analiză mai aprofundată la nivel macroeconomic ar presupune găsirea unui indicator agregat, care să înglobeze mărimile determinate și să ofere o imagine de ansamblu a tuturor efectelor pozitive și negative. Un astfel de demers nu e deloc ușor, mai ales dacă ne gândim la dificultatea găsirii unei metode adecvate de agregare a rezultatelor.

La nivel microeconomic am analizat, de asemenea, câțiva indicatori, majoritatea făcând parte din clasa avantajului comparativ aparent și am studiat două mari modele ale avantajului competitiv: analiza grupărilor industriale, respectiv analiza avantajului competitiv dinamic.

Din rezultatele obținute, am putut trage concluzia că România nu este doar o economie exportatoare de mărfuri intensive în forță de muncă ieftină, ci înregistrează avantaje competitive și la produse intensive în capital și tehnologie. Mai mult, acestea au o pondere din ce în ce mai ridicată în comerțul exterior al țării noastre, în timp ce primele manifestă un declin evident.

Modelul *clusterelor* ne-a confirmat concluziile desprinse în urma analizelor anterioare, arătând evoluția însemnată a unor industrii precum: transport respectiv producerea și distribuția de energie. Cu toate că deține încă o pondere ridicată în exporturile naționale, industria textilă se află în declin. Tot în declin se află și industria mobilei și cea chimică.

Analiza avantajului competitiv dinamic a semnalat un aspect negativ și anume că, majoritatea produselor exportate de țara noastră, deși înregistrează variații pozitive ale cotelor la export, ele se află pe piețe în declin, confruntându-se cu o cerere mondială în scădere. Această concluzie ar trebui să ne dea de gândit deoarece impune luarea unor măsuri pentru adaptarea ofertei naționale la cererea internațională.

Pentru a face legătura dintre avantajul competitiv și specializarea internațională, am descris și aplicat două modele. În urma analizei lor, putem spune că deși a existat o anumită mobilitate în distribuția avantajului competitiv, nu putem vorbi de o creștere evidentă a gradului de specializare (exceptând perioada 2006-2008). Dimpotrivă, am observat o pondere din ce în ce mai mare a elementelor din mijlocul distribuției și nu o polarizare a acestora spre capete. Astfel, deși studiile arată o creștere a gradului de specializare a țărilor care au aderat în ultimii ani la Uniunea Europeană și deși o astfel de evoluție ar fi de așteptat și în cazul României datorită liberalizării treptate a comerțului exterior cu principalii parteneri comerciali, România este o excepție în acest sens.

La o analiză mai detaliată, s-a putut observa o oarecare creștere a gradului de specializare în cazul produselor intensive în capital și forță de muncă, dar nu semnificativ de ridicată. Scăderea gradului de specializare poate fi văzut și ca un aspect pozitiv, deoarece scade vulnerabilitatea țării noastre la șocurile externe.

În ultimul capitol, ne-am propus să testăm empiric în ce măsură deprecierea monedei naționale are ca efect creșterea cotei de piață la export. Am observat, apelând la tehnici econometrice specifice, că fenomenul de *pass through* se manifestă atât în țara noastră, cât și în alte 8 țări din Europa CE, membre UE. Faptul că nu am putut identifica nicio relație de cointegrare între cursul real efectiv de schimb și indicatorul competitivității, confirmă presupunerile noastre. Datorită creșterii prețurilor interne ca urmare a

deprecierii monedei naționale față de cele ale partenerilor comerciali, creșterea se propagă și în sectoarele exportatoare, fapt ce anulează efectul benefic inițial. În schimb am găsit o relație pe termen lung între evoluția exporturilor și a productivității medii a muncii. Pe termen scurt, aplicând cauzalitatea de tip Granger, am găsit că deprecierea monedei naționale este în măsură să îmbunătățească poziția competitivă a produselor românești pe piețele internaționale. Privind relația productivitate-competitivitate, am ajuns la concluzia că, în România, putem vorbi de fenomenul de *learning by exporting*, propriu în special țărilor în tranziție. Rezultate asemănătoare am întâlnit în cazul Bulgariei, Slovaciei și Poloniei. Această cauzalitate trebuie înțeleasă în felul următor. La luarea în considerare a variabilei productivității se obțin predicții mai bune despre aceasta, dacă în model se include și competitivitatea exporturilor decât dacă s-ar construi un model format doar din productivitate. Pe baza modelului nostru, nu am putut observa și relația inversă. Pentru România, s-a dovedit că luarea în calcul a productivității, nu îmbunătățește predicțiile despre competitivitate. Cu toate acestea, recunoaștem limitările aparatului econometric și considerăm că între competitivitate și productivitate există o cauzalitate în dublu sens, relația completă fiind una de genul: productivitate – competitivitate – productivitate.

În concluzie, intrarea României în Uniunea Europeană s-a făcut într-un moment în care existau premise bune de creștere a avantajului competitiv național. România deține domenii în care poate concura cu succes pe piața europeană, dar în același timp poate profita de nișele oferite de această pentru creșterea competitivității sale și ne referim în primul rând la o piață mult mai mare de desfacere, formată dintr-o foarte mare varietate de consumatori cărora li se pot adresa cu succes produsele românești.

Din punctul nostru de vedere, realizările științifice cele mai importante înglobate în prezenta lucrare s-au concretizat în următoarele aspecte:

- studiul avantajului competitiv pe produse s-a făcut la un nivel foarte detaliat și anume, la nivelul de trei cifre a Clasificării Standard de Comerț Internațional, luând în considerare peste 260 produse pe întreaga perioadă 1990-2009, ceea ce oferă o imagine mai precisă asupra mărfurilor care fac obiectul specializării naționale.

Concluzii

- o altă realizare științifică a fost calcularea unui număr relativ mare de indicatori ai competitivității, mai puțini cunoscuți în literatura de specialitate din România, cum ar fi Balassa pentru export și pentru întregul comerț internațional, Michaely, Lafay, Vollrath ș.a.
- analiza competitivității naționale s-a făcut pe clase de produse în funcție de intensitatea lor factorială: în resurse naturale, forță de muncă, capital și tehnologie.
- am studiat, de asemenea, dinamica specializării internaționale a României cu ajutorul lanțurilor Markov.
- am realizat alcătuirea unei diagrame BCG care să reflecte poziția și dinamica celor mai competitive dintre produsele românești, în funcție de evoluția cotei lor de piață la nivel mondial și în funcție de dinamica cererii mondiale. Studii similare sunt propuse de INTRACEN, mai puțin pentru România. Pe lângă faptul că am prezentat situația la nivelul țării noastre, din punctul nostru de vedere, am îmbunătățit metodologia folosită de organizația anterior amintită mai ales în ceea ce privește comensurarea dinamicii cererii mondiale.
- am realizat tabloul grupărilor industriale pentru România, conform metodologiei folosite de Porter, noutatea pe care am adus-o constând în faptul că acest tablou este prezentat în dinamica sa, prin analize comparative între anii 1990, 2000, 2006 și 2008.
- de asemenea, lucrarea noastră, prin metode econometrice specifice, urmărește impactul pe care îl are evoluția cursului de schimb și a productivității muncii asupra competitivității internaționale. Prin metodele econometrice specifice avem în vedere funcția de corelație încrucișată, cu ajutorul căreia am analizat fenomenul curs de schimb – inflație găsind evidențe clare privind creșterea nivelului prețurilor interne ca urmare a deprecierii monedei naționale. Funcția de corelație încrucișată prezintă avantajul că studiază existența unor relații de cauzalitate, atât în ecuația mediei cât și a dispersiei.
- am aplicat, de asemenea, cele mai noi tehnici econometrice în ceea ce privește analiza seriilor de timp prin construirea așa-numitelor

modele VAR și VECM și a determinării, pe baza lor a cauzalității în sens Granger între competitivitate și cursul real efectiv de schimb, pe de o parte, și, între competitivitate și productivitatea muncii, pe de altă parte. Un aspect deosebit pe care l-am observat în cazul României a fost cauzalitatea în sens Granger dinspre competitivitate spre productivitate. Prin studiul nostru am confirmat analizele în plan internațional care arată că, în special, în țările în tranziție se manifestă și fenomenul de „learning by exporting”. Analizele econometrice au fost extinse ulterior și asupra celorlalte nouă țări (în afară de România) care au devenit membre UE începând cu anul 2004.

BIBLIOGRAFIE

.....

Cărți:

- Albert, M. (1994). *Capitalism contra capitalism*. București: Editura Humanitas.
- Becker, G.S. (1994). *Comportamentul uman. O abordare economică*, București: Editura All.
- Becker, G.S. (1997). *Capitalul uman*. București: Editura All.
- Begu, S. (1999). *Statistică internațională*. București: Editura All Beck.
- Bhagwati, H. (1998). *International Trade*. Cambridge: MIT Press.
- Borkakoti, J. (1998). *International Trade. Causes and Consequences*. London: MacMillan.
- Betts, C., Devereux, M. (2001). *The International Effects of Monetary and fiscal Policy in a Two Country Model*. În Calvo, G., Dornbusch, R., Obstfeld, M. (eds.), *Money, Capital Mobility and Trade: Essays in Honor of Robert Mundell*. Cambridge: MIT Press.
- Bodea, G. (2002). *Verticale în știința economică*. Cluj-Napoca: Editura Risoprint.
- Bowen, H.P., Hollander, A., Viaene, J.M. (1998), *Applied International Trade Analysis*, London: MacMillan Press.
- Brémond, J., Chalaye-Fenet, C., Couet, J.F., et al. (1998). *Sciences économiques et sociales*, 2e édition. Paris: Hatier.
- Burnete, S. (1999). *Comerț internațional: teorii, modele, politici*. București: Editura Economică.
- Cantwell, J. (1989). *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Basil Blackwell.
- Carlsson, B. (1997). *Technological Systems and Industrial Dynamics*. Dordrech: Kluwer Academic Publishers.
- Ciobanu, G. (coord.) (2009). *Tranzacții economice internaționale*. Cluj-Napoca: Editura Risoprint.
- Ciobanu, G., Popescu, G. (2000). *Sisteme de comerț exterior*. Cluj-Napoca: Editura Presa Universitară Clujeană.
- Cho, D.S., Moon, H.C. (2000). *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory*. London: World Scientific Publishing.
- Cochrane, J.H. (1997). *Time Series for Macroeconomics and Finance*, curs nepublicat.

- Cojanu, V. (1997). *Comerțul internațional și dezvoltarea economică în România*. București: Editura IRLI.
- Cojanu, V. (2007). *Integrare și competitivitate: modele de dezvoltare economică în Europa de Sud-Est*. București: Editura ASE.
- Dăianu, D., Vrâncănu, R. (2002). *România și Uniunea Europeană. Inflație, balanță de plăți, creștere economică*. Iași: Editura Polirom.
- Didier, M. (1998). *Economia: regulile jocului*. ed. a II-a. București: Editura Humanitas.
- Dobrescu, E.M., Mureșan, M., Bodea, G., Mureșan, D. (2005), *Dicționar de istorie economică și istoria gândirii economice*, București: Editura All Beck.
- Florea, I. (2003). *Econometrie*. Oradea: Editura Universității din Oradea.
- Folcuț, O. (2005). *Comerț internațional: avantaje comparative și competitive*. București: Editura Universul Juridic.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Grossman, G.M. (1992). *Imperfect Competition and International Trade*. London: The MIT Press.
- Grossman, G.M., Helpman, E. (1992). *Innovation and Growth: Technological Competition in the Global Economy*. Boston: MIT Press.
- Hamori, S. (2003). *An empirical investigation of stock markets: the CCF approach*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Hamzescu, I.R. (2004). *Tratat privind tranzacțiile internaționale*, Craiova: Universitaria.
- Ișan, V. (ed.) (2002). *Tranziție și integrare europeană*. Iași: Editura Sedcom Libris.
- Ișan, V. (2004). *Tranzacții comerciale internaționale*. vol. I. Iași: Editura Sedcom Libris.
- Jessua, C., Labrousse C., Vitry, D. (coord.) (2006). *Dicționar de științe economice*. București: Editura Arc.
- Kaldor, N. (1978). *The Effect of Devaluation on Trade in Manufacturers*. În Kaldor, N. (ed.), *Further Essays on Applied Economics*, London: Duckworth.
- Kirchgässner, G., Walters, J. (2007). *Introduction to Modern Time Series Analysis*. Berlin: Springer.
- Krugman, P. (1990). *Rethinking International Trade*. Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P., Obstfeld, M. (1994). *International Economics. Theory and Policy*. 3rd edition. Boston: Harper-Collins College Publishers.
- Lafay, G. (1992). *The Measurement of Revealed Comparative Advantages*. În Dagenais, M.G., Muet, P.A. (ed.). *International Trade Modelling*, London: Chapman and Hall Press.
- Lendrevie, J., Lindon, D. (1990). *Mercator. Théorie et pratique du marketing*. 4e édition. Paris: Dalloz.
- Lütkepohl, H. (2005). *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*. Berlin: Springer.
- Michaelis, M. (1984). *Trade, Income Levels and Dependence*, Amsterdam: North-Holland.
- Miron, D. (2003). *Comerț internațional*. București: Editura ASE.

Bibliografie

- Niță, I., Constantinescu, D., Mihăilescu, M. (2005). *Comerțul internațional contemporan: teorii și politici, analize și statistici*, Pitești: Editura Independența Economică.
- Popescu, G. (2001). *Modele de comerț internațional*. Deva: Editura Corvin.
- Popescu, G. (2002). *Evoluția gândirii economice*. Ediția a doua. Cluj-Napoca: Editura George Barițiu.
- Pop Silaghi, I.M. (2006). *România în tranziție – comerțul exterior și creșterea economică*. București: Editura Economică.
- Porter M.E. (1988). *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*. New York: Prentice Hall.
- Porter, M.E. (1990, 1998). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Postelnicu, C. (2000). *Economie internațională*, Cluj-Napoca: Editura Presa Universitară Clujeană.
- Razafimahefa, I.F., Hamori, S. (2007). *International Competitiveness in Africa. Policy Implications in the Sub-Saharan Region*. Berlin: Springer.
- Reiljan, J., Hinrikus, M., Ivanov, A. (2000). *Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country*. Tartu: Tartu University Press.
- Ricardo, D. (1993). *Opere alese*. vol. I, II. București: Editura Universitas.
- Schumpeter, J.A. (1943). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Smith, A. (1962). *Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei*. vol. I. București: Editura Academiei Republicii Populare Române.
- Son, L. (2005). *Comerț internațional: politici comerciale*. Timișoara: Editura Aura.
- Stancu, S., Andrei, T. (1997). *Microeconomie. Teorie și aplicații*. București: Editura All.
- Sută, N., Sută-Selejan S. (2003). *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*. București: Editura Economică.
- Teulon, F. (1997). *Comerțul internațional*. Iași: Editura Institutul European.
- Tobă, E. (2004). *Avantajul competitiv și competitiv în comerțul internațional*. Craiova: Editura Universitaria.
- Voiculescu, D. (2001). *Competiție și competitivitate*. București: Editura Economică.
- Winters, A.L. (1991). *International Economics*. Ediția a IV-a. Routledge.
- Wooldridge, J.M. (2002). *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. Ediția a II-a. USA: South Western Educational Publishing.
- Yoffie, D.B., Gomes-Casseres, B. (1994). *International Trade and Competition. Cases and Notes in Strategy and Management*. McGraw-Hill, Inc. international editions.

Articole:

- Abeyasinghe, T. (1998). Forecasting Singapore's quarterly GDP with monthly external trade. *International Journal of Forecasting*, 14, pp. 505-513.
- Abd-el-Rahman, K. (1991). Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(1), pp. 83-87.

- Aiginger, K. (1995). Die Wettbewerbsfähigkeit von Nationen: theoretische Konzepte und ihre Anwendung auf Österreich und die Schweiz, studiu prezentat la conferința *Die Neuordnung der europäischen Wirtschaft. Herausforderungen an Wirtschaftspolitik und Unternehmensführung. Zwischenbilanz aus Schweizer und Österreichischer Sicht*. Linz: Johannes Kepler Universität.
- Aiginger, K. (2001). Specialization of European Manufacturing. *Austrian Economic Quarterly*, 2, pp. 81-92.
- Aiginger, K. (1998). A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 9, pp. 159-188.
- Aiginger, K. (2006a). Revisiting an Evasive Concept: Introduction to the Special Issue on Competitiveness. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6(2), pp. 63-66.
- Aiginger, K. (2006b). Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6(2), pp. 161-177.
- Aligieri, B. (2004). Trade Specialization Patterns: the Case of Russia. *Bank of Finland Institute for Economics in Transition Discussion Papers*, Helsinki, 19.
- Amiti, M. (1999). Specialization Patterns in Europe. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135, pp. 573-593.
- Aquino, A. (1978). Intra-Industry Trade and Inter-industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114, pp. 275-296.
- Arnold, J.M., Hussinger, K. (2004). Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing. A Firm-level Analysis. *ZEW Discussion Papers - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung*, 04-12.
- Aw, B.Y., Chung S., Roberts M.J. (2000). Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China). *The World Bank Economic Review*, 14(1), pp. 65-90.
- Aw, B.Y., Chen X., Roberts M. J. (2001). Firm-level evidence on productivity differentials and turnover in Taiwanese manufacturing. *Journal of Development Economics*, 66, pp. 51-86.
- Bahmani-Oskooee, M., Miteza, I. (2002). Do nominal devaluation lead to real devaluation in LCD's?. *Economics Letters*, 74, pp. 385-391.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, XXXIII, pp. 99-123.
- Balassa, B. (1977). 'Revealed' Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971. *The Manchester School of Economics and Social Studies*, 45, pp. 327-344.
- Ban, I.M. (2003). Noile coordonate ale conceptului de avantaj competitiv, în volumul simpozionului național: *Tinerii economiști și provocările viitorului*, Craiova: Ed. Sitech, pp. 93-98.

- Ban, I.M. (2004). Trăsături ale avantajului competitiv al României în contextul globalizării, în volumul simpozionului internațional *Dezvoltare și integrare în condițiile tranziției*. Cluj-Napoca: Editura Tribuna, pp. 330-337.
- Ban, I.M. (2005). The Competitiveness in the International Trade Frame, în volumul simpozionului internațional *The Impact of European Integration on the National Economy*, Cluj-Napoca: Ed. Risoprint, pp. 249-256.
- Ban, I.M. (2009). Romania's Trade Patterns before Admission to EU in January 2007. *Studia Oeconomica*, 54(2), pp. 72-89.
- Ban, I.M. (2010). Structura și evoluția aglomerărilor industriale în România, înainte de integrarea în Uniunea Europeană. *Revista de Studii și Cercetări Economice Virgil Madgearu*, 3(2), pp. 5-29.
- Bleaney, M., Filatotchev I., Wakelin K. (2000). Learning by Exporting: Evidence from Three Transition Economies. *Centre for Research on Globalisation and Labour Markets*, School of Economics, University of Nottingham, 6.
- Bernard, A.B., Jensen J.B. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?. *Journal of International Economics*, 47, pp. 1-25.
- Bernard, A.B., Jensen J.B. (2001). Exporting and productivity: The importance of reallocation, Dartmouth College.
- Bernhofen, D.M. (2005). Gottfried Haberler's 1930 Reformulation of Comparative Advantage in Retrospect. *Review of International Economics*, 13(5), pp. 997-1000.
- Betts, C., Devereux, M. (1996). The exchange rate in a model of pricing-to-market, *European Economic Review*, 40, pp. 1007-1021.
- Betts, C., Devereux, M. (2000). Exchange rate dynamics in a model of pricing-to-market. *Journal of International Economics*, 50, pp. 215-224.
- Black, F. (1976). Studies in stock price volatility changes, *Proceedings of the 1976 Meeting of the Business and Economic Statistics Section*. American Statistical Association, pp. 177-181.
- Bloch, H., Tang, S.H.K. (2007). The effects of exports, technical change and markup on total factor productivity growth: Evidence from Singapore's electronics industry, *Economics Letters*, 96, pp. 58-63.
- Boltho, A. (1996). The Assessment: International Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), pp. 1-16.
- Boscaiu, V., Mazilu, A. (2001). Investițiile străine directe și competitivitatea industriei prelucrătoare din România. No. 29, pe site-ul *Centrului Român de Politici Economice*.
- Brander, J.A., Krugman P.R. (1983). A Reciprocal Dumping Model of International Trade. *Journal of International Economics*. 15(3), pp. 313-321.
- Brasili, A., Epifani, P., Helg, R. (2000). On the Dynamics of Trade Patterns. *De Economist*, 148(2), pp. 233-257.

- Buckley, P.J., Pass, C.L., Prescott, K. (1988). Measures of International Competitiveness: A Critical Survey. *Journal of Marketing Management*, 4(2), pp. 175-200.
- Buckley, P.J., Pass, C.L., Prescott, K. (1990). Measures of International Competitiveness: Empirical Findings from British Manufacturing. *Journal of Marketing Management*, 6(1), pp. 1-13.
- Carlin, W., Glyn, A., Van Reenen, J. (2001). Export Market Performance of OECD Countries: An Empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness. *The Economic Journal*, 111(468), pp. 128-162.
- Castellani D. (2002). Export behavior and productivity growth: Evidence from Italian manufacturing firms. *Review of World Economics*, 138(4), pp. 605-628.
- Chari, V.V., Kehoe, P.J., McGrattan, E.R. (2000). Sticky price models of the business cycle: can the contract multiplier solve the persistence problem?. *Econometrica*, 68, pp. 1151-1179.
- Cheung, Y.W., Ng, L.K. (1996). A causality-in-variance test and its application to financial market prices. *Journal of Econometrics*, 72, pp. 33-48.
- Cho, D.S., Moon H.C., Kim, M.Y. (2009). Does one size fit all? A dual double diamond approach to country-specific advantages. *Asian Business & Management*, 8(1), pp. 83-102.
- Clerides, S.K., Lach, S., Tybout, J. (1998). Is Learning-by-Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Morocco, and Mexico. *Quarterly Journal of Economics*, 113(3), pp. 903-947.
- Coldwell, D. (2000). The Question of International Competitiveness. *International Advances in Economic Research*, 6(3), pp. 417-426.
- Constantinou, E., Georgiades, R., Kazandjian, A., Kouretas, G. (2005). Mean and variance causality between the Cyprus Stock Exchange and major equity markets, lucrare inclusă în proiectul *Cyprus Stock Exchange: Evaluation, performance and prospects of an emerging capital market* finanțat prin grantul Π25/2002.
- Coricelli, F., Jazbec, B., Masten, I. (2006). Exchange rate pass-through in EMU acceding countries: Empirical analysis and policy implications. *Journal of Banking & Finance*, 30, pp. 1375-1391.
- Dăianu, D., Voinea, L., Pauna, B., Stănculescu, M., Mihăescu, F. (2001). Câștigători și perdanți în procesul de integrare europeană. O privire asupra României. *CEROPE*, 27, pp. 1-53.
- Davies, H., Ellis, P. (2000). Porter's "Competitive Advantage of Nations": Time for the Final Judgment?. *Journal of Management Studies*, 37(8), pp. 1189-1213.
- De Loecker, J. (2007). Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. *Journal of International Economics*, 73, pp. 69-98.
- Dickey, D.A., Fuller, W.A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74, pp. 427-431.

- Donaldson, T. (2001). The Ethical Wealth of Nations. *Journal of Business Ethics*, 31, pp. 25-36.
- Dunning, J.H. (1992). The Competitive Advatage of Countries and the Activities of Transnational Corporations. *Transnational Corporation*, 1, pp. 135-168.
- Dunning, J.H. (1993). Internationalizing Porter's Diamond. *Management International Review*, 33(2), pp. 7-15.
- Edwards, S. (1998). Openess, Productivity and Growth: What Do We Really Know?. *The Economic Journal*, 108, pp. 383-398.
- Erjavec, N., Cota B. (2003). Macroeconomic Granger-Causal Dynamics in Croatia: Evidence Based on a Vector Error-Correction Modelling Analysis. *Ekonomski Pregled*, 54, pp. 139-156.
- Esfahani, H.S. (1989). Exports, imports, and economic growth in semi-industrialized countries. *Journal of Development Economics*, 35, pp. 93-116.
- Fagerberg, J. (1988). International Competitiveness. *The Economic Journal*, 98(391), pp. 355-374.
- Fagerberg, J. (1996). Technology and Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), pp. 39-51.
- Fendel, R., Frenkel, M. (2005). The International Competitiveness of Germany and other European Economies: The Assessment of the Global Competitiveness Report. *Intereconomics*, January/February, pp. 29-35.
- Feder, G. (1982). On Exports and Economic Growth. *Journal of Development Economics*, 12, pp. 59-73.
- Finger, J.M. (1975). Trade Overlap and Intra-industry Trade. *Economic Inquiry*, 13(4), pp. 581-589.
- Fosu, O.A.E., Mangus, F.J. (2006). Bounds Testing Approach to Cointegration: An examination of Foreign Direct Investment Trade and Growth Relationships. *American Journal of Applied Sciences*, 3(11), pp. 2079-2085.
- Frankel, J.A., Parsley D.C., Wei, S.J. (2005). Slow Passthrough Around the World: A New Import for Developing Countries?. *NBER Working paper*, no. 11199.
- Granger, C.W.J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, 37, pp 424-438.
- Granger, C.W.J. (1988). Some Recent Developments in the Concept of Causality. *Journal of Econometrics*, 39, pp 199-211.
- Grant, R.M. (1991). Porter's "Competitive Advantage of Nations": An Assessment. *Strategic Management Journal*, 12, pp. 535-548.
- Grubel, H.G., Lloyd, P.J. (1971). The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade. *Economic Record*, 47(4), pp. 494-517.
- Haberler, G. (1930). Die Theorie der komparativen Kosten und ihre Auswertung für die Begründung des Freihandels. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 32(2), pp. 349-370.

- Hart, P.E. (1976). The Dynamics of Earnings, 1963-1973. *The Economic Journal*, 86(3), pp. 551-565.
- Harrison, A. (1996). Openess and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries. *Journal of Development Economics*, 48, pp. 419-447.
- Hatemi, A., Irandoust, M. (2001). Productivity Performance and Export Performance: A Time-Series Perspective. *Eastern Economic Journal*, 27(2), pp. 149-164.
- Jin, J.C. (2000). Openess and growth: an interpretation of empirical evidence from east asian countries. *The Journal of International Trade and Economic Development*, 9(1), pp. 5-17.
- Kaplan, D.E. (2003). Measuring our competitiveness – a critical examination of the IMD and WEF competitiveness indicators for South Africa. *Development Southern Africa*, 20(1), pp. 75-88.
- Ketels, C.H.M. (2006). Michael Porter's Competitiveness Framework – Recent Learnings and New Research Priorities. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6, pp. 115-136.
- Kim, S.I., Gopinath, M., Kim, H. (2009). High productivity before or after exports? An empirical analysis of Korean manufacturing firms. *Journal of Asian Economics*, 20, pp. 410-418.
- Korhonen, I., Wachtel P. (2005). A note on exchange rate pass-through in CIS countries. *Research in International Business and Finance*, 20, pp. 215-226.
- Krugman, P. (1994a). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), pp. 28-44.
- Krugman, P. (1996). Making Sense of the Competitiveness Debate. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(13), pp. 17-25.
- Laaser C.F., Schrader K. (2002). European Integration and Changing Patterns: The Case of the Baltic States, *Kiel Working Paper*, no. 1088.
- Lall, S. (2001). Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report. *World Development*, 29(9), pp. 1501-1525.
- Lim, K.T. (1997). Analysis of North Korea's Foreign Trade by Revealed Comparative Advantages. *Journal of Economic Development*, 22(2), pp. 97-116.
- Lipsey, R.E., Kravis, I.B. (1985). The Competitive Position of U.S. Manufacturing Firms, *NBER Working Paper*, no. 1557.
- Lipsey, R.E., Kravis, I.B. (1986). The Competitiveness and Comparative Advantage of U.S. Multinational, 1957-1983, *NBER Working Paper*, no. 2051.
- Lütkepohl, H. (1990). Asymptotic Distributions of Impulse Response Functions and Forecast Error Variance Decompositions of Vector Autoregressive Models. *The Review of Economics and Statistics*, 72(1), pp. 116-125.

- Marwah, K., Klein, L.R. (1995). The Possibility of Nesting South Asia in Asia-Pacific Economic Integration. *Journal of Asian Economics*, 6(1), pp. 1-27.
- McCallum, B.T., Nelson, E. (1999). An optimizing IS-LM specification for monetary policy and business cycle analysis. *Journal of Money, Credit and Banking*, 31, pp. 296-316.
- Miller, S., Russek, F. (1990). Cointegration and Error Correction Models: The Temporal Causality Between Government Taxes and Spending. *Southern Economic Journal*, 57, pp. 221-229.
- Moon, H. C., Rugman, A. M., Verbeke A. (1998). A generalized double diamond approach to the global competitiveness of Korea and Singapore, *International Business Review*, 7, pp. 135-150.
- Narayan, P., Smyth, R. (2004). Temporal Causality and the Dynamics of exports, Human Capital and Real Income in China. *International Journal of Applied Economics*, 1(1), pp. 24-45.
- Nelson, D.B. (1991). Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach. *Econometrica*, 59(2), pp. 347-370.
- Nesset, E. (2004). Exports and productivity in a small open economy: a causal analysis of aggregate Norwegian data. *Journal of Policy Modeling*, 26, pp. 145-150.
- Proudman, J., Redding, S. (2000). Evolving Patterns of International Trade. *Review of International Economics*, 8(3), pp. 373-396.
- Quah, D. (1993). Empirical cross-section dynamics in economic growth. *European Economic Review*, 37, pp. 426-434.
- Quah, D. (1996). Empirics for Economic Growth and Convergence. *European Economic Review*, no. 40: 1353-1375.
- Paas, T. (2003). Regional Competitiveness: How Competitive Are the Baltic Sea Region Economies?. *Competitiveness of National Economies and the Efficient Integration into the European Union: International Conference, Cluj-Napoca*, 19-21 septembrie, 2003.
- Pesaran, M.H., Shin, Y., Smith, R.J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of level Relationships, *Journal of Applied Econometrics*, 16, pp. 289-326.
- Popescu, G. (2002). Eficiență-reabilitate-competiție-competitivitate. În *Globalizarea și educația economică universitară*, Iași: Editura Sedcom Libris, 1, pp. 424-426.
- Porter M.E. (1991). Canada at the Crossroads: The Reality of a New Competitive Environment, *Business Council on National Issues and Minister of Supply and Services of the Government of Canada*, Ottawa.
- Porter, M.E., Armstrong, J. (1992). Canada at the Crossroads: Dialogue. *Business Quarterly*, 56(4), pp. 6-10.
- Postelnicu, C., Ban, I.M. (2010). Some Empirical Approaches of the Competitiveness' Diamond – The Case of Romanian Economy. *Jurnalul Economic*, 13(36), pp. 53-77.

- Romer, P.M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94, pp. 1002-1037.
- Rugman, A.M. (1991). Diamond in the Rough. *Business Quarterly*, 55(3), pp. 61-64.
- Rugman, A.M. (1992). Porter Takes the Wrong Turn. *Business Quarterly*, 56(3), pp. 59-64.
- Rugman, A.M., D'Cruz, J.R. (1993). The „Double Diamond” Model of International Competitiveness: The Canadian Experience. *Management International Review*, 33(2), pp. 17-39.
- Sakakibara M., Porter M.E. (2001). Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry. *The Review of Economics and Statistics*, 83(2), pp. 310-322.
- Siggel, E. (2006). International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6, pp. 137-159.
- Solow, R.M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), pp. 65-94.
- Solow, R.M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function, *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), pp. 312-320.
- Thompson, E.R. (2004). National competitive advantage and the roles of economic and political freedom: Evidence from Hong Kong. *Public Choice*, 120, pp. 401-437.
- Trabold, H. (1995). Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 2/1995 (Schwerpunktheft Internationale Wettbewerbsfähigkeit), Berlin: Dunker & Humbolt.
- Tudor, C. (2008). Modelarea volatilității seriilor de timp prin modele GARCH simetrice. *The Romanian Economic Journal*, 30(4), pp. 185-210.
- Van Biesebroeck, J. (2005). Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms. *Journal of International Economics*, 67, pp. 373-391.
- Van den Berg, H. (1996). Does simultaneity exaggerate empirical tests of the trade-growth relationship?. *Applied Economic Letters*, 3, pp. 225-231.
- Vollrath, T.L. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), pp. 265-279.
- Wacziarg R. (2001). Measuring the dynamics gains from trade. *World Bank Economic Review*, 15, pp. 393-429.
- Wagner, J. (2002). The causal effects of exports on firm size and labor productivity: First evidence from a matching approach. *Economics Letters*, 77(2), pp. 287-292.
- Westney, D.E. (1992). Global Markets and Competition. *Contemporary Sociology*. 21(6), pp. 749-751.

- Yilmaz, B., Ergun, S.J. (2003). The Foreign Trade Pattern and Foreign Trade Specialization of Candidates of the European Union. *Ezoneplus Working Paper*, 19, pp. 1-27.
- Yucel, F. (2009). Causal Relationships between Financial Development, Trade Openness and Economic Growth: The Case of Turkey. *Journal of Social Sciences*, 5(1), pp. 33-42.
- Zaghini, A. (2003). Trade Advantages and Specialisation Dynamics in Aceeding Countries. *European Central Bank, Working Paper Series*, no. 249.
- Zestos, G.K., Tao, X. (2002). Trade and GDP Growth: Causal Telations in the United States and Canada. *Southern Economic Journal*, 68(4), pp. 859-874.

Surse internet:

- *** Departamentul de Comerț și Industrie al Marii Britanii (BERR), <http://stats.berr.gov.uk/sd/bci/>.
- *** European Commission (1998), *European Competitiveness Report 1998*, Bruxelles.
- *** European Commission (1999), *The Competitiveness of European Industry: 1999 Report*, Luxembourg.
- *** European Commission (2005), *EU Sectoral Competitiveness Indicators*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- *** Garelli, S. (2006). Competitiveness of Nations: the Fundamentals, *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, IMD World Competitiveness Center, IMD, Lausanne, Switzerland, available online at: <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals%2006.pdf>.
- *** Institutul Național de Statistică (2006, 2008). Anuarul Statistic al României, online la www.insse.ro.
- *** Institutul Național de Statistică. Buletin statistic de Comerț Internațional, 5, online la www.insse.ro.
- *** International Trade Center (2007a). *Country Market Analysis Profiles. Benchmarking of National and Sectoral Trade Performance and Competitiveness*, online at <http://www.intracen.org/countries/>.
- *** International Trade Center (2007b), *The Trade Performance Index. Technical Notes*, online at <http://www.intracen.org/countries/>.
- *** Lopez-Claros A., Altinger, L., Blanke, J. et al. (2007). The Competitiveness Indexes, *Global Competitiveness Report 2006-2007*, partea I, World Economic Forum, p. 3, available online at: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
- *** Ministerul Industriei, Comerțului și Mediului de Afaceri al României, <http://www.minind.ro/opspi/rom/div/contract/contract.htm>
- *** <http://www.clustercompetitiveness.org/theory>.

- *** <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals%2006.pdf>
- *** <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals%2006.pdf>.
- *** <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
- *** http://www.weforum.org/fweblive/groups/public/documents/wef_member_pdf/gcr_0607_1_1_gcindexes.pdf
- *** OECD (1992), *Technology and the Economy: The Key Relationships*, Organization for Economic Co-operation and Development, Paris.

ANEXE

ANEXA A

Tabelul 1A. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii ale input-urilor primare, 2006

	MATERIALE/METALE	PRODUSE SILVICOLE	ȚÎȚEI/PRODUSE CHIMICE	SEMICOND./COMP.
Bunuri primare	<u>Fier și oțel</u> 673 Lamine din fier 693 Sârmă și cabluri excluzând cablurile electrice izolate 679 Tuburi și țevi din fier și oțel 678 Produse trefilate din fier și oțel	<u>Produse din lemn</u> 248 Lemn simplu prelucrat 245 Lemn de foc și cărbune de lemn 635 Produse din lemn, nes. 634 Furnire, placaje etc.	<u>Produse din țitei</u> 334 Produse din țitei 344 Gaze de sondă, nes.	
	<u>Metale neferoase</u> 684 Aluminiiu 685 Plumb 686 Zinc	Deșeuri 246 Lemn sub formă de așchii, rumeguș, deșeuri	<u>Produse chimice anorganice</u> 524 Alte produse chimice anorganice 522 Elemente chimice anorganice	
	<u>Deșeuri și reziduuri</u> 282 Deșeuri și reziduuri feroase		<u>Produse chimice organice</u> 512 Alcoolii, fenoli și derivați din aceștia <u>Materiale plastice</u> 573 Polimeri, clorură de vinil	
Mașini pt. producție				
Input-uri speciale	285 Mineruri și concentrate de aluminiiu 274 Pirite sulfuroase și necalcinate			

Tabelul 2A. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii cu rol ajutător, 2006

	IND. ANEXE CU ROL MULTIPLU	TRANSPORT	PRODUCȚIA ȘI DISTRIBUȚIA DE ENERGIE	APARATURĂ DE BIROU	TELECO- MUNICAȚII	APĂRARE
Bunuri primare	746 Rulmenți cu bile sau cu role 735 Mașini-unelte pentru prelucrarea metalelor - piese	791 Vehicule feroviare și echipamente aferente 793 Nave, ambarcațiuni și structuri plutitoare	Productia 712 Turbine cu abur 718 Utilaje pentru producerea de energie 716 Generatoare electrice rotative Distributia 773 Echipament pentru distribuirea curentului electric 351 Curent electric			891 Arme și muniții
Mașini pentru producție						
Input-uri speciale		625 Anvelope și tuburi din cauciuc 784 Piese și accesorii pentru vehicule cu motor				

Tabelul 3A. Gruparea industriilor românești competitive pe plan internațional: industrii ale produselor pentru consumul final, 2006

	ALIMENTE/ BĂUTURI	TEXTILE/CONFECȚII	CASĂ/ LOCUINȚĂ	ARTICOLE PT. SĂN.	ARTICOLE PT. UZ PERS.	TIMP LIBER
Bunuri primare	001 Animale vii 222 <i>Semințe oleaginoase</i> 421 Grăsimi și uleiuri vegetale stabile, brute, rafinat sau disociate	842 Îmbrăcăminte pentru femei netricotată sau necroșetată 841 Îmbrăcăminte pentru bărbați netricotată sau necroșetată 851 Încălțăminte 844 Îmbrăcăminte pentru femei tricotată 843 Îmbrăcăminte pentru bărbați tricotată 845 Articole de îmbrăcăminte din fibre textile 846 Accesorii de îmbrăcăminte din fibre textile 658 Articole confecționate din materiale textile 656 Țesături, panglici, broderii, șireturi, ornamente, 612 Șei și harnașamente din piele 831 Cufere, geamantane, geți <u>Fibre și fire</u> 651 Fibre textile	811 Construcții prefabricate 821 Mobilă și saltele 666 Ceramică Instalații 812 Dispozitive și fiting-uri pentru instalații sanitare de apă și canal și de încălzire 775 Echipament electric și neelectric de uz casnic			883 Film <i>cinematogr afic expus și developat</i>
Mașini pt. producție						
Input-uri speciale	562 Îngrășăminte chimice 041 Grâu, <i>meslin</i> <i>nemăcinat</i> 043 Orz nemăcinat 044 Porumb nemăcinat	261 Mătase 211 Piei neprelucrate (mai puțin blănuri)				

Figura 1A. Ponderea diverselor grupări industriale în exporturile românești și mondiale, în anul 2006

INDUSTRII ALE INPUTURILOR PRIMARE

MATERIALE/ METALE	PRODUSE SILVICOLE	ȚÎTEI/PROD. CHIMICE	SEMICOND./ COMPUTERE
10,54% X_{Ro} 1,07% X_W	3,53% X_{Ro} 1,17% X_W	10,47% X_{Ro} 0,64% X_W	- -

INDUSTRII CU ROL AJUTĂTOR

IND. ANEXE CU ROL MULTIPLU	TRANSPORT	PROD. ȘI DISTR. DE ENERGIE	APARATURĂ DE BIROU	TELECO- MUNICAȚII	APĂRARE
1,28% X_{Ro} 1,19% X_W	8,41% X_{Ro} 0,67% X_W	7,73% X_{Ro} 1,37% X_W	- -	- -	0,09% X_{Ro} 0,34% X_W

INDUSTRII ALE PRODUSELOR PENTRU CONSUMUL FINAL

ALIMENTE/ BĂUTURI	TEXTILE/ CONFECȚII	CASĂ/ LOCUINȚĂ	ARTICOLE PT. SĂNĂTATE	ARTICOLE PT. UZ PERSONAL	TIMP LIBER
3,29% X_{Ro} 0,92% X_W	21,14% X_{Ro} 1,49% X_W	5,65% X_{Ro} 0,91% X_W	- -	- -	0,01% X_{Ro} 0,63% X_W

(Sursa: calcule proprii)

ANEXA B

**Tabelul 1B. Ierarhia primelor 50 de produse românești
în funcție de valoarea exporturilor în anul 2006**

<i>Industria</i>	<i>Pondere deținută în totalul exporturilor românești (%)</i>	<i>Valoarea exporturilor (\$)</i>	<i>Valoarea importurilor (\$)</i>	<i>Pondere în exporturile mondiale ale industriei (%)</i>
334 Produse din țitei	8,93	2.886.228.164	526.695.922	0,68
773 Echipamente pentru distribuirea curentului electric	6,03	1.948.650.426	1.030.389.333	2,61
842 Îmbrăcăminte pentru femei netricotată sau necroșetată	5,40	1.746.311.623	97.796.053	2,74
851 Încălțăminte	5,27	1.703.176.570	490.361.971	2,52
841 Îmbrăcăminte pentru bărbați netricotată sau necroșetată	4,07	1.314.988.946	98.097.755	2,73
673 Lamine din fier	4,02	1.299.698.905	380.628.988	1,81
784 Piese și accesorii pentru vehiculele cu motor	3,92	1.268.911.325	865.563.305	0,50
821 Mobilă și saltele	3,76	1.217.288.239	381.914.474	1,16
793 Nave, ambarcațiuni și structuri plutitoare	2,45	791.907.817	27.017.746	0,95
845 Articole de îmbrăcăminte din fibre textile	2,32	750.282.629	180.886.453	0,77
684 Aluminiu	2,12	686.013.820	304.699.983	0,70
679 Tuburi și țevi din fier și oțel	1,85	599.490.574	317.426.306	0,87
248 Lemn simplu prelucrat	1,81	585.892.154	28.056.756	1,56
781 Vehicule transport persoane	1,76	567.677.388	2.592.644.180	0,11
282 Deșeuri și reziduuri feroase	1,58	511.598.765	1.968.397	1,68
625 Anvelope și tuburi din cauciuc	1,41	455.935.712	196.344.377	0,94
772 Aparataj electric de conexiuni, părți din acesta	1,39	451.008.626	1.150.389.545	0,28
562 Îngrășăminte chimice	1,27	409.063.167	72.582.163	1,77
775 Echipament electric și neelectric de uz casnic	1,20	387.579.987	371.498.184	0,56
699 Produse diverse din metal	1,14	369.492.759	855.683.820	0,35
743 Pompe centrifuge, compres.	1,10	356.334.216	626.211.438	0,45
634 Furnire, placaje, etc.	0,92	296.230.147	341.183.788	0,92
746 Rulmenți cu bile sau cu role	0,87	281.358.394	121.396.831	1,30
658 Articole confecționate din materiale textile nes.	0,84	272.828.991	109.121.172	0,84

Competitivitatea internațională a României

844 Îmbrăcăminte pentru femei tricotată	0,84	271.390.083	49.925.318	0,95
651 Fibre textile	0,83	269.786.881	365.801.576	0,63
713 Motoare cu piston cu combustie internă	0,83	267.203.263	426.488.363	0,22
764 Echipamente de telecomunicații, părți și accesorii din acestea	0,80	258.214.007	1.187.346.678	0,06
716 Generatoare electrice rotative	0,79	255.845.172	188.018.113	0,43
759 Părți și accesorii de birou	0,78	251.524.012	362.351.729	0,11
635 Produse din lemn, nes.	0,74	240.335.940	71.561.436	1,01
222 Semințe oleaginoase	0,68	218.951.900	47.825.069	0,97
778 Mașini electrice, nes.	0,68	218.737.987	504.203.611	0,13
351 Curent electric	0,65	211.648.538	45.023.195	0,70
791 Vehicule feroviare și echipamente aferente	0,63	202.944.693	174.729.125	1,11
676 Bare și forme din fier și oțel	0,60	192.772.770	464.769.466	0,31
001 Animale vii	0,60	192.467.136	46.900.052	1,37
741 Echipament de încălzire și răcire	0,59	189.697.266	558.010.306	0,24
573 Polimeri, clorură de vinil	0,57	185.265.704	53.505.150	1,38
675 Lamine din oțel aliat	0,57	184.328.856	302.303.777	0,32
771 Piese pentru mașini și utilaje electrice	0,56	180.359.519	252.075.418	0,33
893 Articole din plastic, nes.	0,49	159.137.756	750.945.586	0,17
723 Echipament pentru inginerie civilă	0,49	158.955.338	392.600.267	0,19
792 Avioane	0,47	151.221.432	187.468.252	0,09
874 Instrumente de măsurare, control și analiză	0,44	140.744.735	535.135.332	0,11
843 Îmbrăcăminte pentru bărbați tricotată	0,43	139.180.938	22.547.245	0,89
574 Poliacetați în formă primară	0,42	136.563.444	244.337.563	0,34
728 Diverse mașini pentru anumite industrii	0,42	134.208.053	700.310.742	0,12
735 Părți și accesorii pentru vehicule pe șine și mașini de prelucrarea metalelor	0,41	132.232.994	56.187.883	1,01
846 Accesorii de îmbrăcăminte din fibre textile	0,40	128.008.613	229.488.169	0,71
Total	81,12%			

(Sursa: Date calculate după sau preluate din baza de date a UN Comtrade)

**Tabelul 2B. Ierarhia primelor 50 de produse românești
în funcție de valoarea exporturilor în anul 2008**

<i>Industria</i>	<i>Pondere de deținută în totalul exporturilor românești (%)</i>	<i>Valoarea exporturilor (\$)</i>	<i>Valoarea importurilor (\$)</i>	<i>Pondere în exporturile mondiale ale industriei (%)</i>
334 Produse din țitei	7,86	3.892.643.375	1.122.583.312	0,57
773 Echipamente pentru distribuirea curentului electric	5,80	2.872.503.077	1.430.752.700	2,92
784 Piese și accesorii pentru vehiculele cu motor	4,66	2.306.649.534	1.685.549.212	0,75
851 Încălțăminte	3,53	1.749.187.665	738.227.023	2,06
673 Lămate din fier	3,44	1.701.977.113	591.843.839	1,55
821 Mobilă și saltele	3,25	1.612.076.630	728.893.641	1,21
842 Îmbrăcăminte pentru femei netricotată sau necroșetată	3,05	1.511.737.250	214.933.988	2,07
781 Vehicule transport persoane	2,89	1.431.432.647	4.090.579.334	0,23
841 Îmbrăcăminte pentru bărbați netricotată sau necroșetată	2,58	1.279.188.752	214.830.332	2,23
793 Nave, ambarcațiuni și structuri plutitoare	2,48	1.229.519.354	77.715.071	0,88
764 Echipamente de telecomunicații, părți și accesorii din acestea	2,09	1.033.896.734	2.374.673.667	0,23
772 Aparataj electric de conexiuni, părți din acesta	1,99	984.096.777	1.591.596.781	0,49
282 Deșeuri și reziduuri feroase	1,96	971.662.206	3.201.596	1,93
625 Anvelope și tuburi din cauciuc	1,87	928.236.286	371.493.886	1,40
679 Tuburi și țevi din fier și oțel	1,84	913.068.148	651.673.318	0,87
562 Îngrășăminte chimice	1,68	831.574.313	218.888.156	1,22
684 Aluminiu	1,49	739.669.910	496.410.985	0,66
699 Produse diverse din metal	1,36	673.778.494	1.474.376.718	0,48
845 Articole de îmbrăcăminte din fibre textile	1,35	670.569.140	325.070.074	0,58
743 Pompe centrifuge, compresoare	1,35	668.801.446	941.258.332	0,62
222 Seminte oleaginoase	1,34	661.485.106	210.294.470	1,32
746 Rulmenți cu bile sau cu role	1,26	625.941.119	283.045.497	2,03
248 Lemn simplu prelucrat	1,22	605.083.209	85.867.785	1,71
041 Grâu, meslin nemăcinat	1,13	559.552.748	138.104.328	1,25

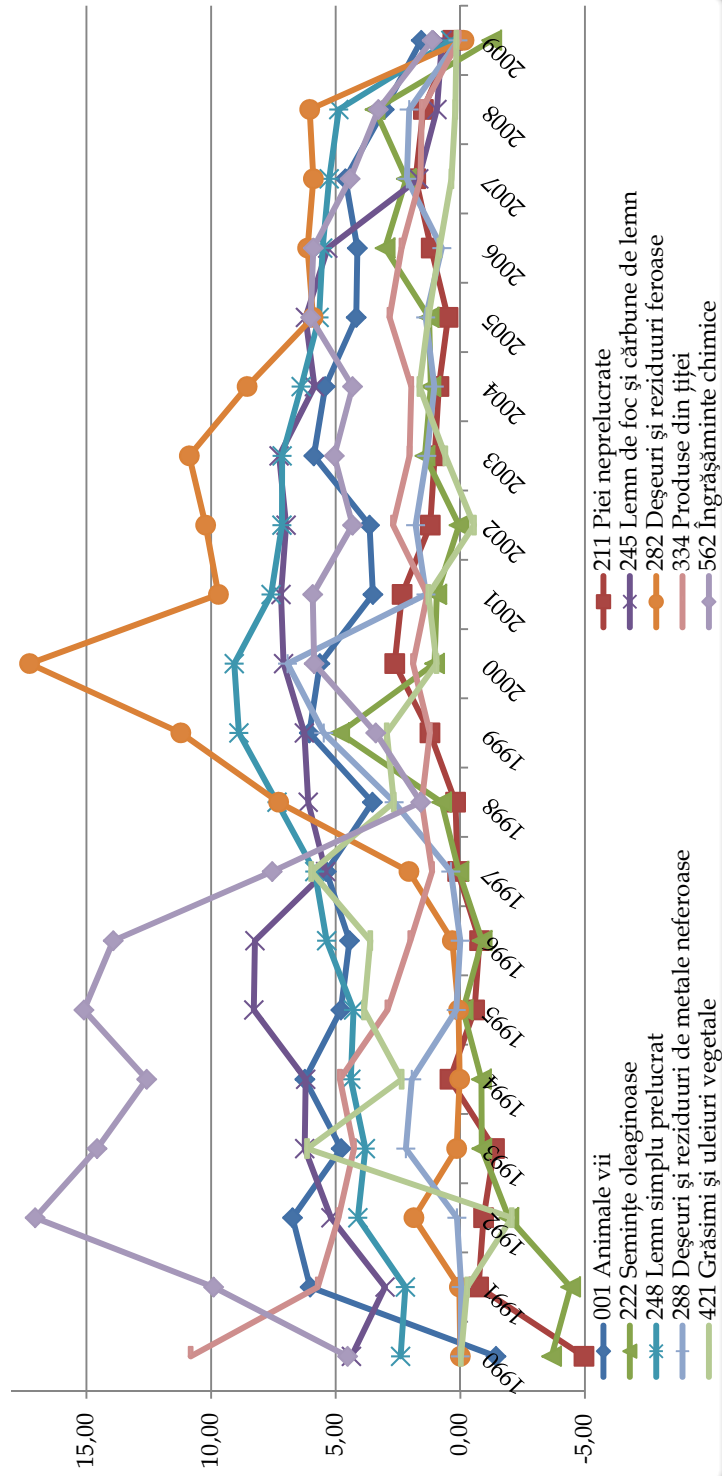
Competitivitatea internațională a României

775 Echipament electric și neelectric de uz casnic	1,10	543.498.021	587.914.002	0,64
791 Vehicule feroviare și echipamente aferente	1,04	514.754.222	310.820.087	1,98
778 Mașini electrice, nes.	0,94	465.111.818	881.863.438	0,24
752 Echipamente de procesare automată a datelor	0,90	445.837.282	929.737.060	0,15
351 Curent electric	0,81	402.675.282	64.905.103	1,04
634 Furnire, placaje, etc.	0,81	399.370.222	498.975.908	1,15
122 Tutun prelucrat	0,77	380.128.592	103.302.960	1,66
723 Echipament pentru inginerie civilă	0,75	371.038.572	792.760.715	0,30
713 Motoare cu piston cu combustie internă	0,73	364.109.052	599.923.962	0,24
716 Generatoare electrice rotative	0,71	352.590.260	308.362.959	0,41
741 Echipament de încălzire și răcire	0,67	330.434.564	875.212.662	0,30
651 Fibre textile	0,65	320.141.317	450.782.029	0,71
874 Instrumente de măsurare, control și analiză	0,64	315.485.244	645.899.085	0,21
771 Piese pentru mașini și utilaje electrice	0,63	309.797.767	363.521.481	0,39
675 Lamine din oțel aliat	0,62	308.968.218	387.830.713	0,42
759 Părți și accesorii de birou	0,61	301.721.160	468.217.452	0,14
676 Bare și forme din fier și oțel	0,60	296.657.295	1.437.496.226	0,27
844 Îmbrăcăminte pentru femei tricotată	0,57	283.109.916	108.333.494	0,74
635 Produse din lemn, nes.	0,56	276.766.971	216.550.529	1,07
658 Articole confecționate din materiale textile	0,53	261.957.447	211.142.661	0,66
001 Animale vii	0,51	250.251.886	130.774.439	1,50
288 Deșeuri și reziduuri neferoase	0,49	245.057.881	30.226.361	0,72
893 Articole din plastic, nes.	0,46	229.130.005	1.067.186.690	0,20
542 Medicamente	0,45	223.560.639	2.261.200.856	0,07
728 Diverse mașini pentru anumite industrii	0,44	219.716.366	1.134.507.634	0,14
574 Poliacetați, policarbonați	0,41	204.356.021	306.737.336	0,44
Total	80,7%			

(Sursa: Date calculate după sau preluate din baza de date a UN Comtrade)

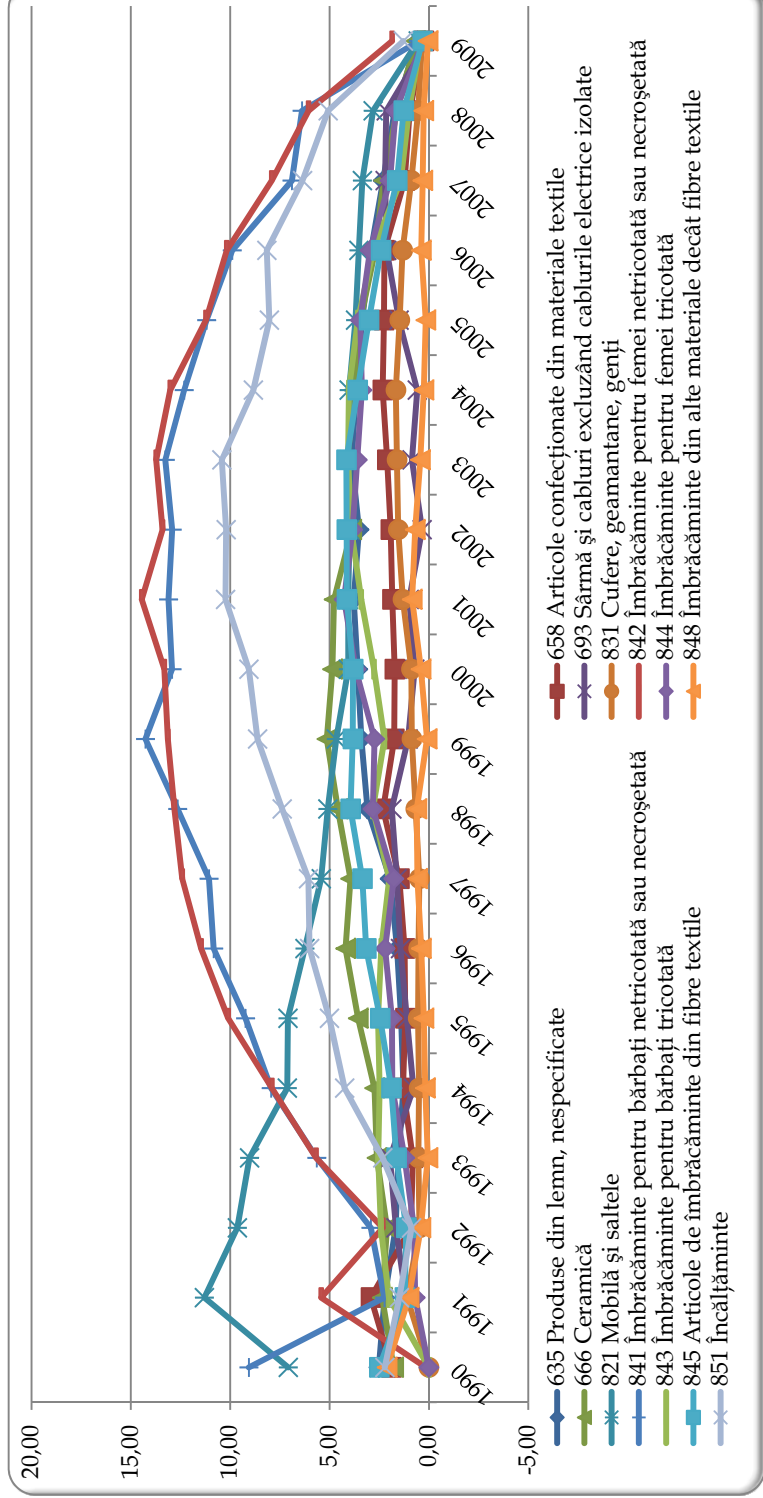
ANEXA C

Figura 1C. Cele mai competitive produse românești intensive în resurse naturale, 1990-2009



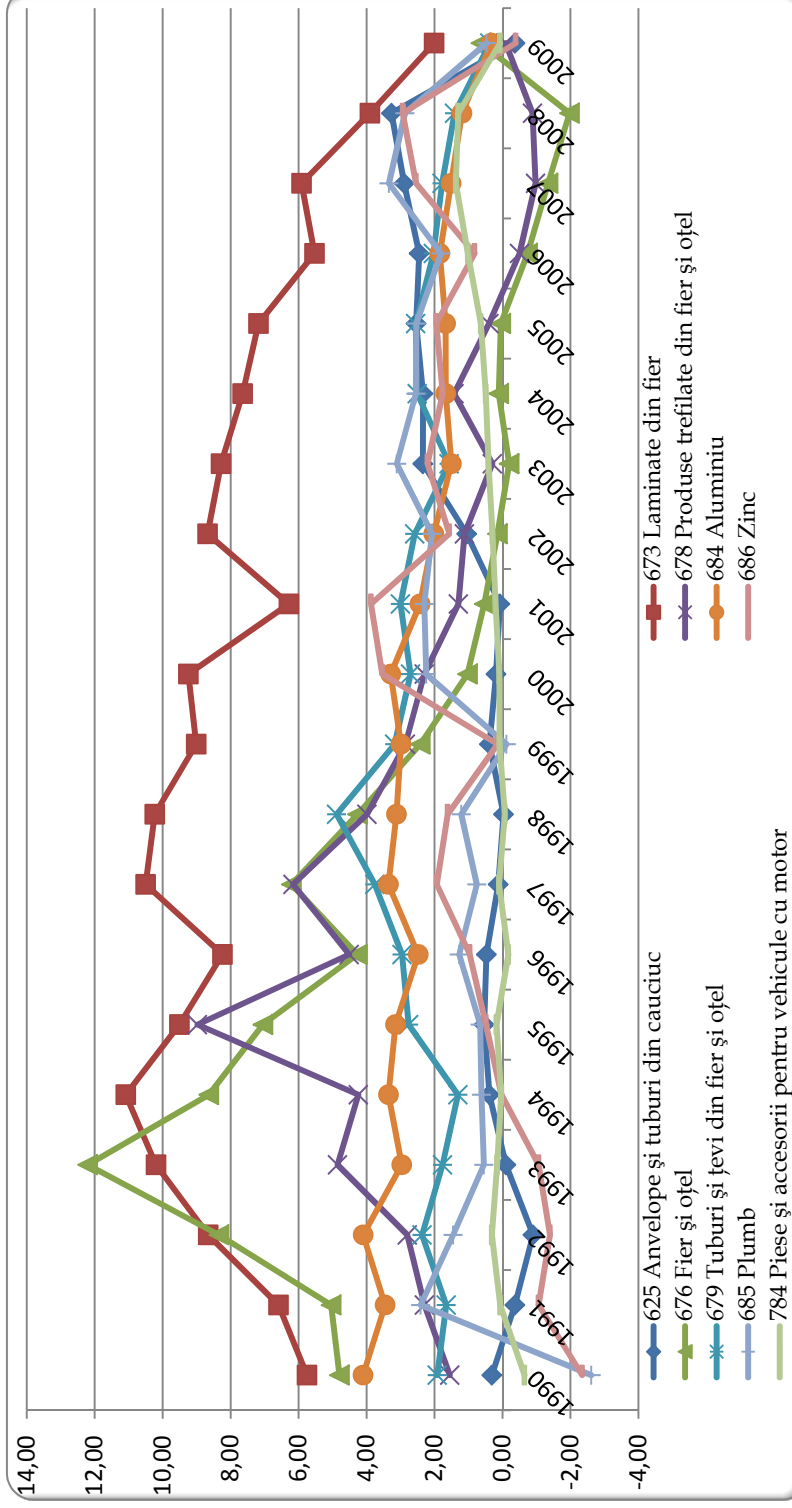
(Sursa: calcule proprii)

Figura 2C. Cele mai competitive produse românești intensive în forță de muncă, 1990-2009



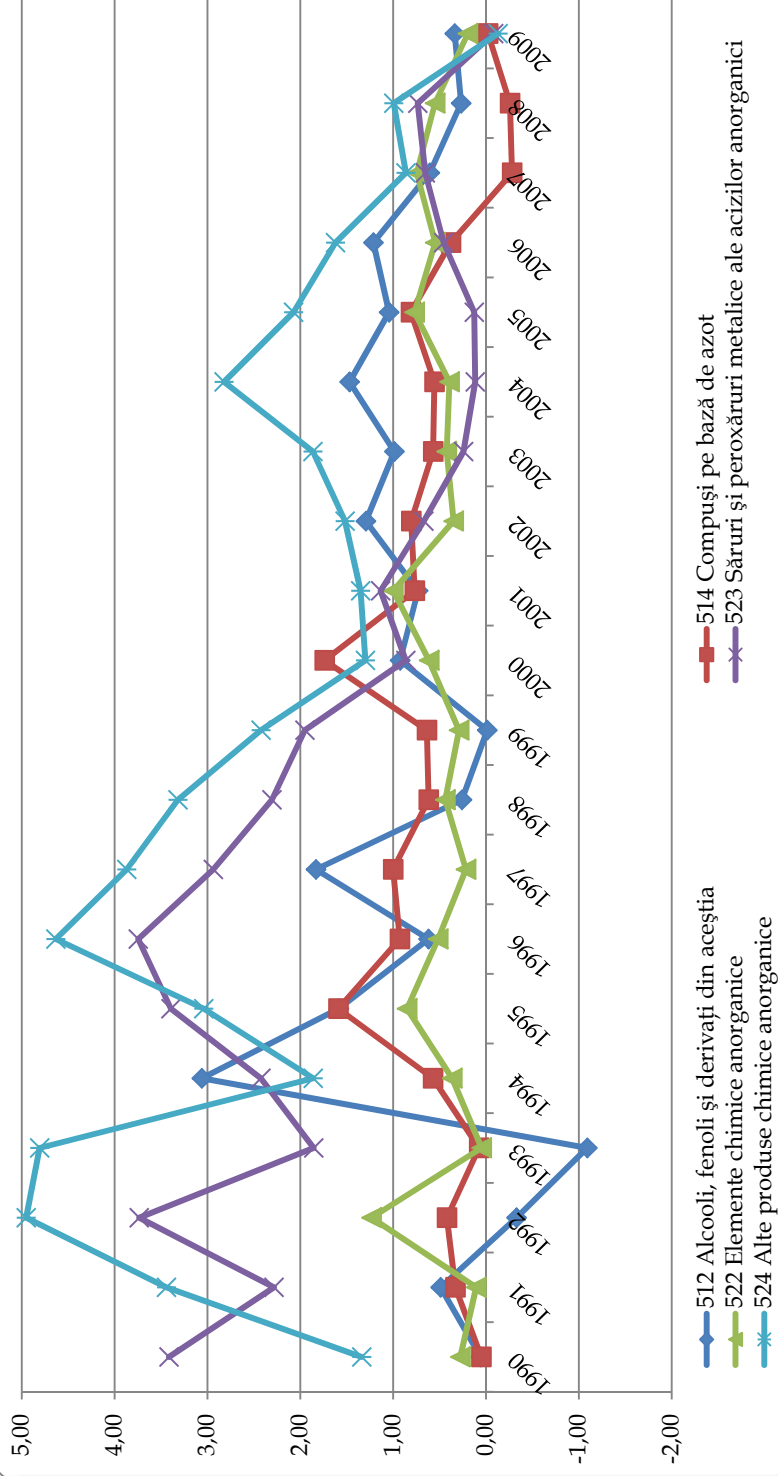
(Sursa: calcule proprii)

Figura 3C. Cele mai competitive produse românești intensive în capital, 1990-2009



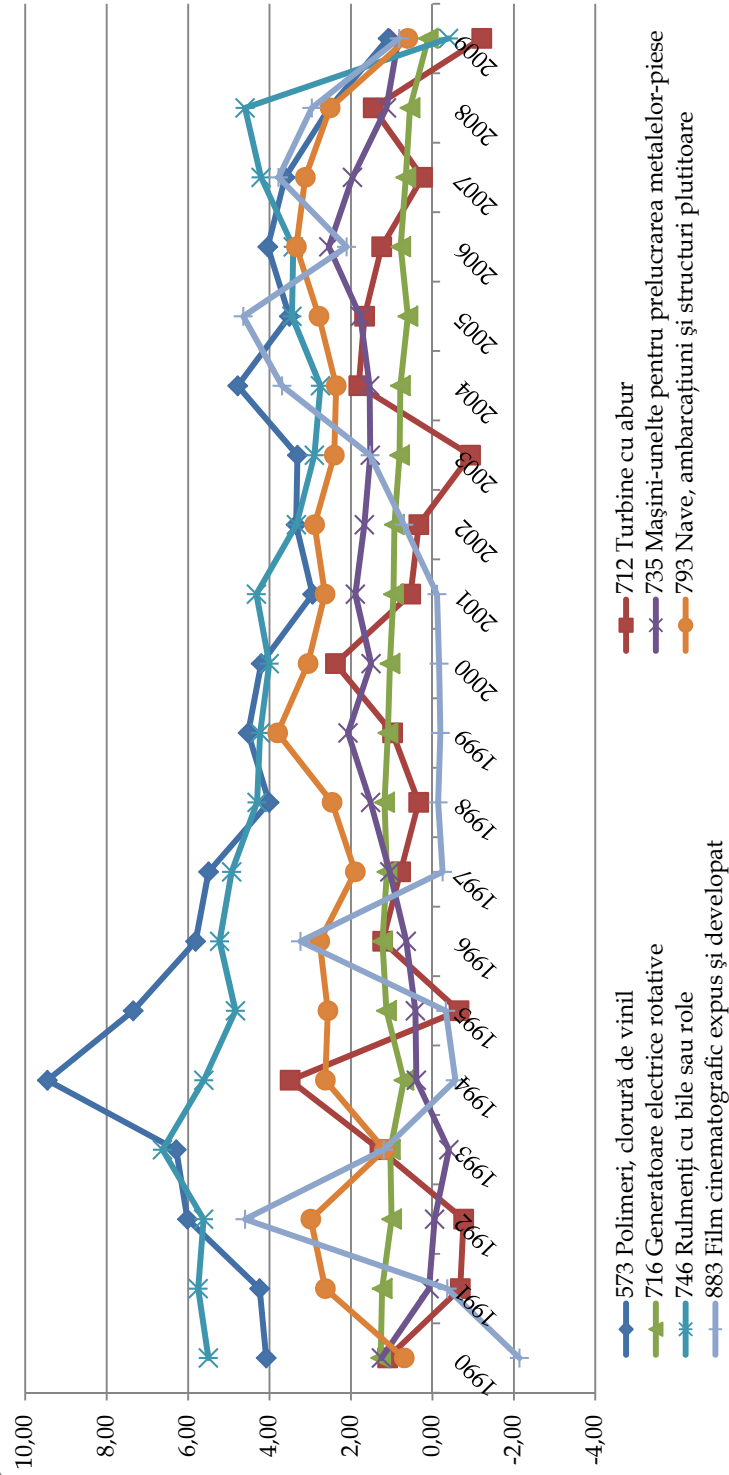
(Sursa: calcule proprii)

Figura 4C. Cele mai competitive produse românești intensive în tehnologie – ușor de imitat, 1990-2009



(Sursa: calcule proprii)

Figura 5C. Cele mai competitive produse românești intensive în tehnologie – difi cil de imitat, 1990-2009



(Sursă: calcule proprii)

Figura 1D. Produsele românești cu cote de piață în creștere, aflate pe piețe în creștere, 2002-2006

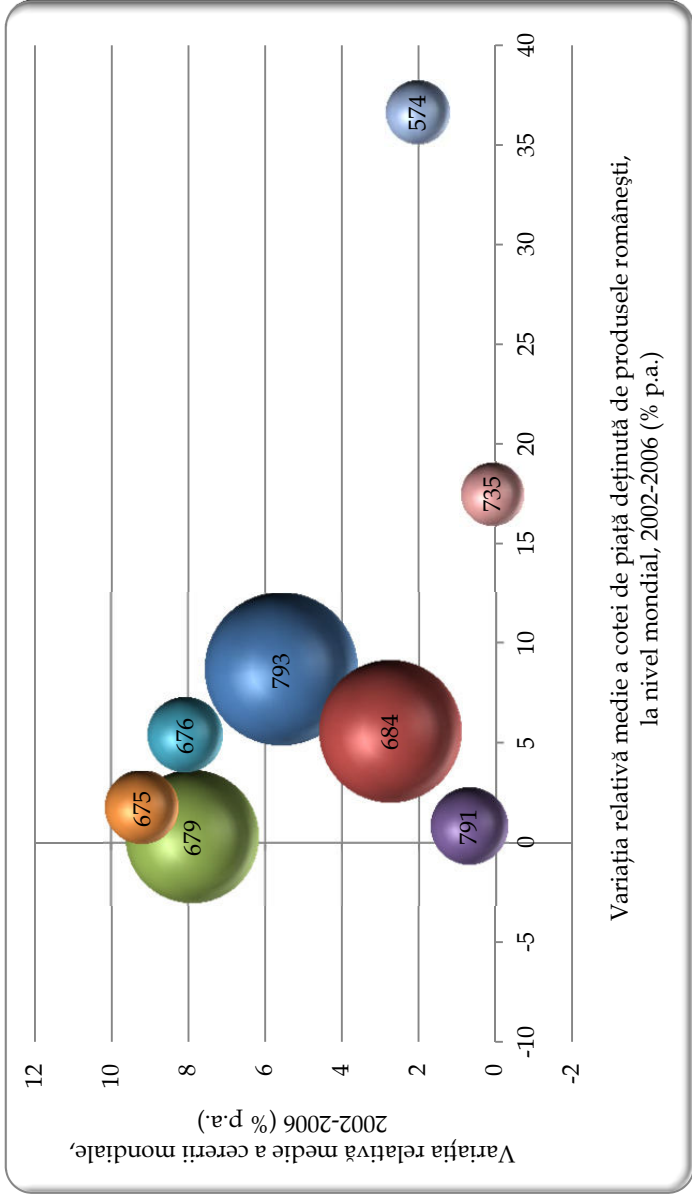


Figura 2D. Produsele românești cu cote de piață în scădere,
aflate pe piețe în creștere, 2002-2006

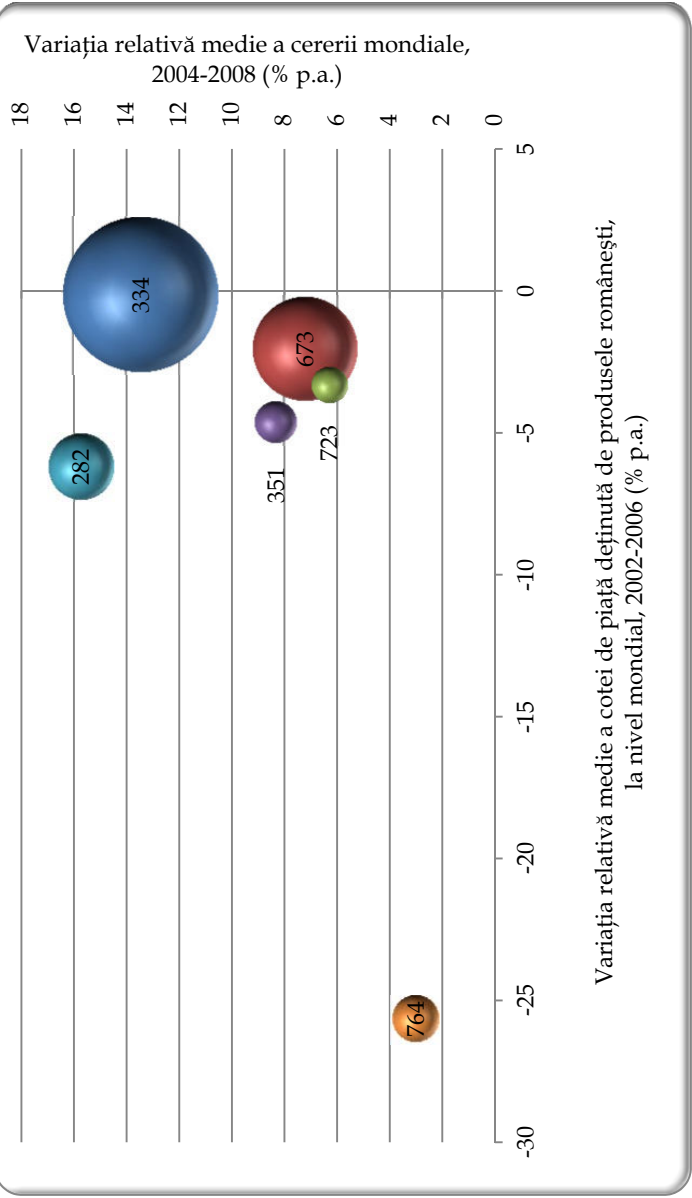
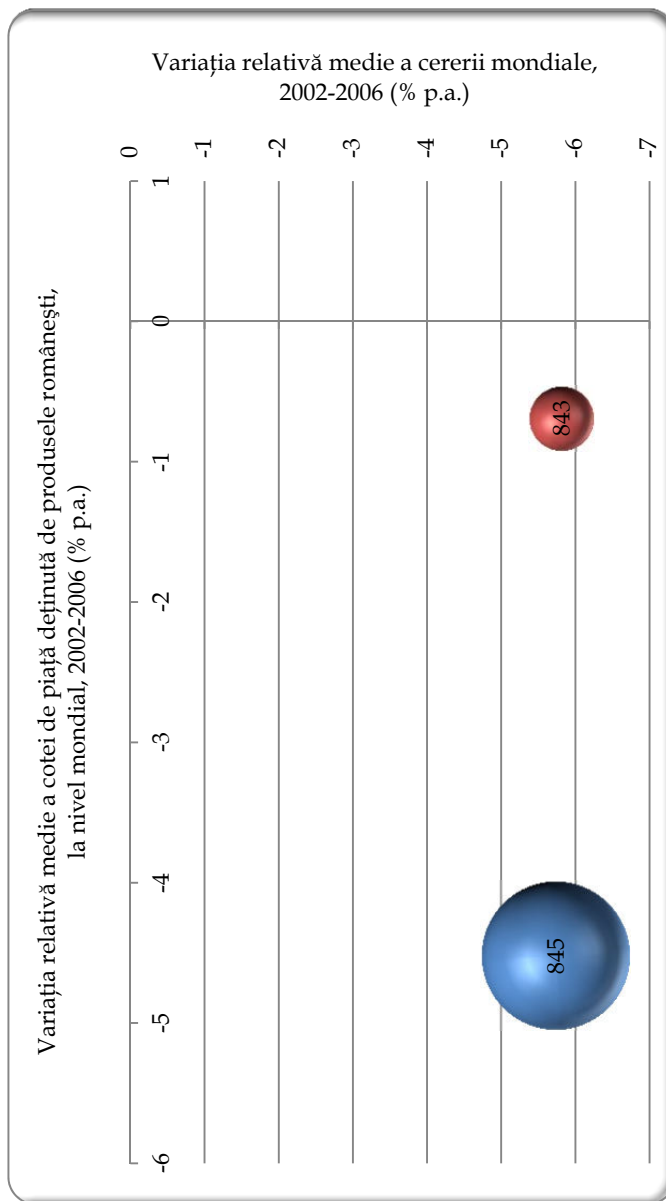
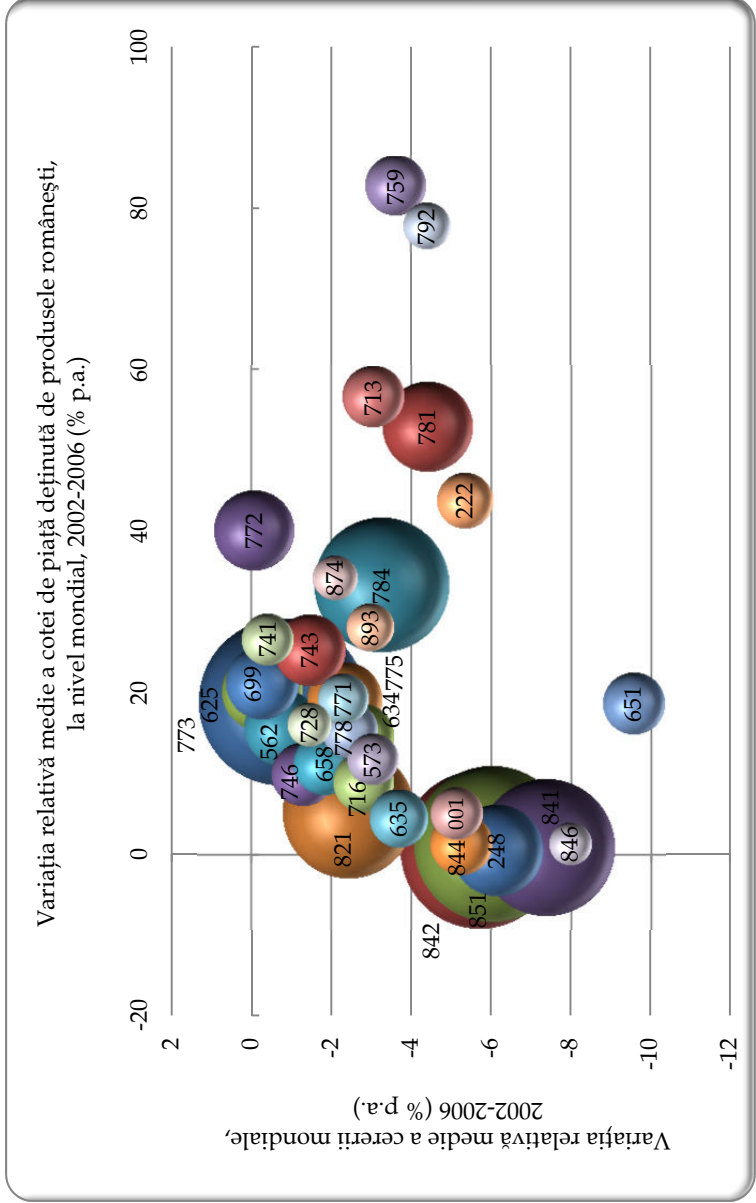


Figura 3D. Produsele românești cu cote de piață în scădere, aflate pe piețe în scădere, 2002-2006



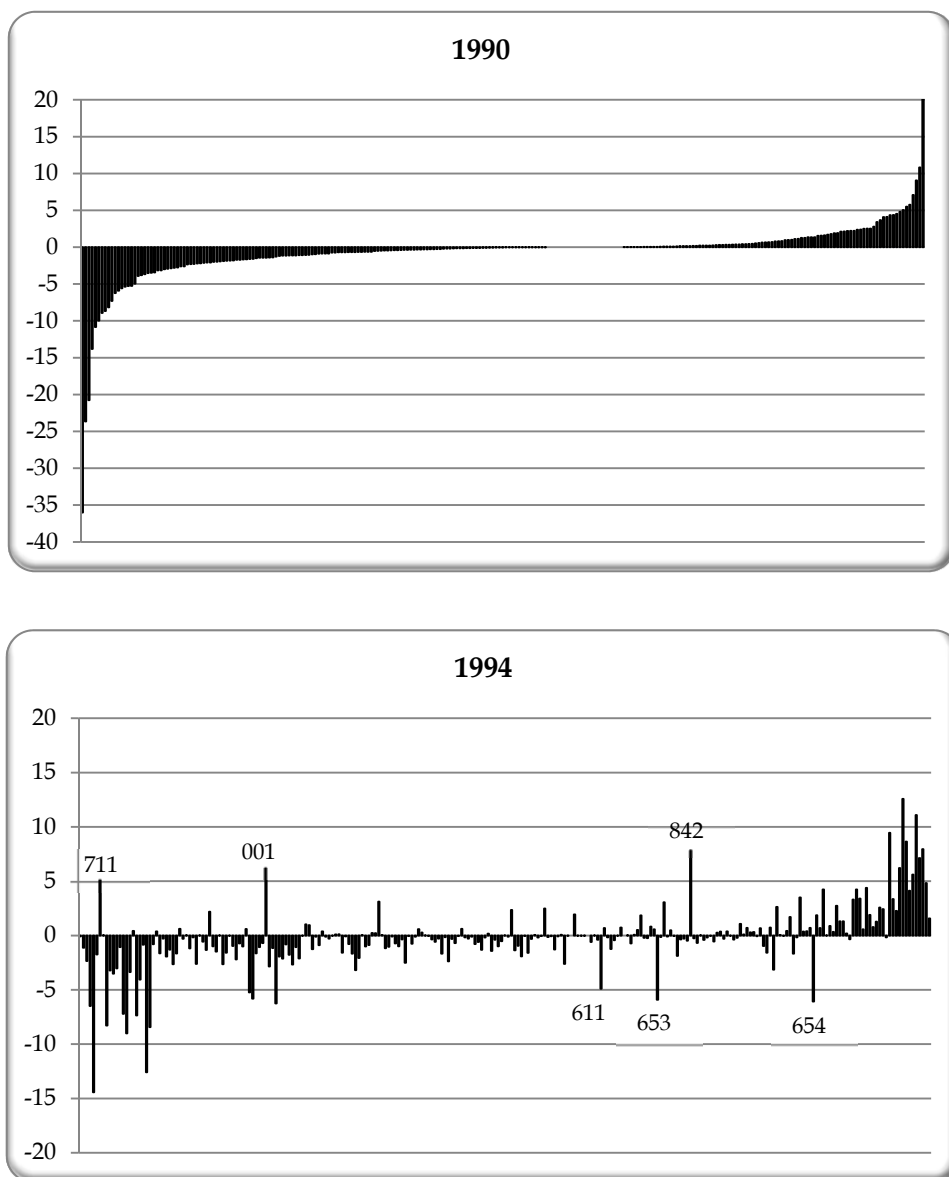
(Sursa: calcule proprii)

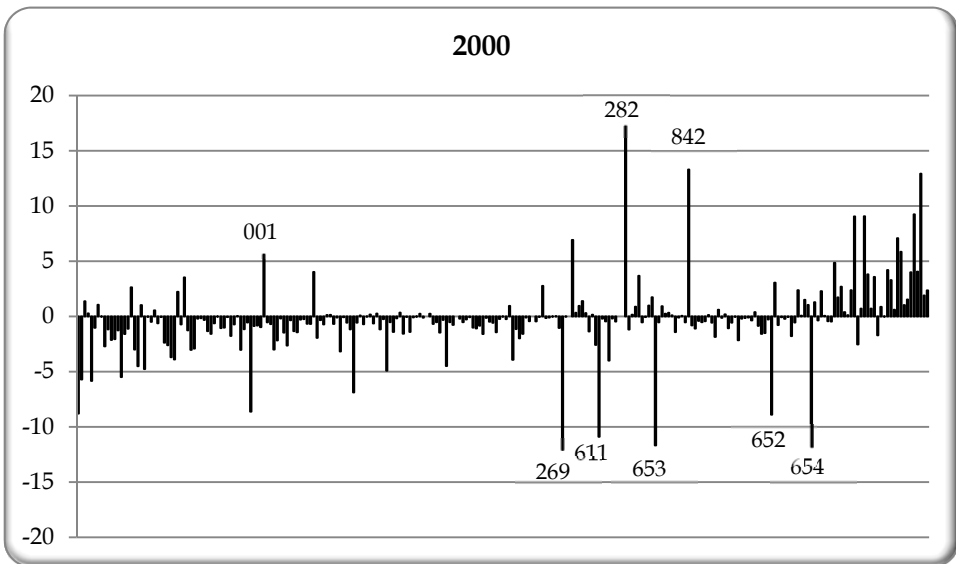
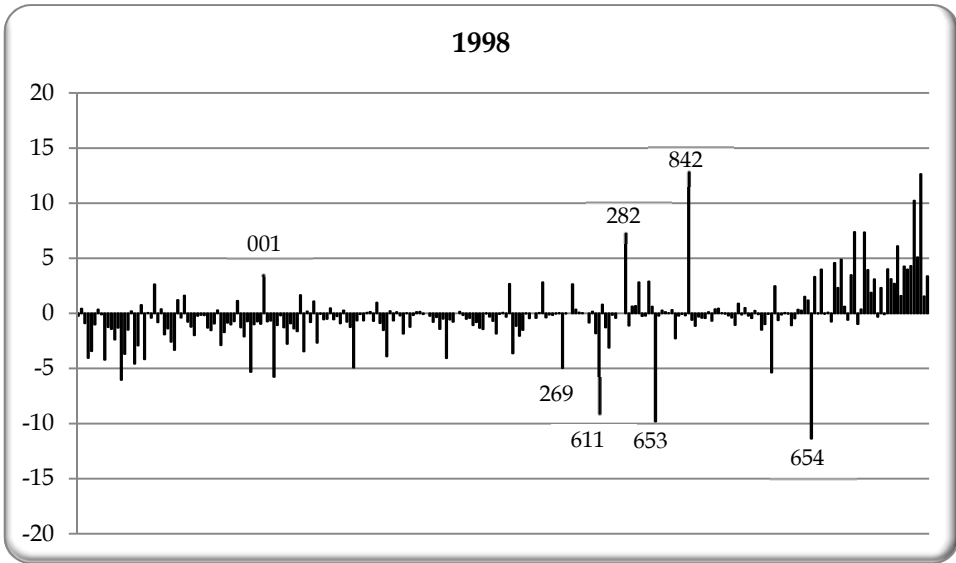
Figura 4D. Produsele românești cu cote de piață în creștere, aflate pe piețe în scădere, 2002-2006



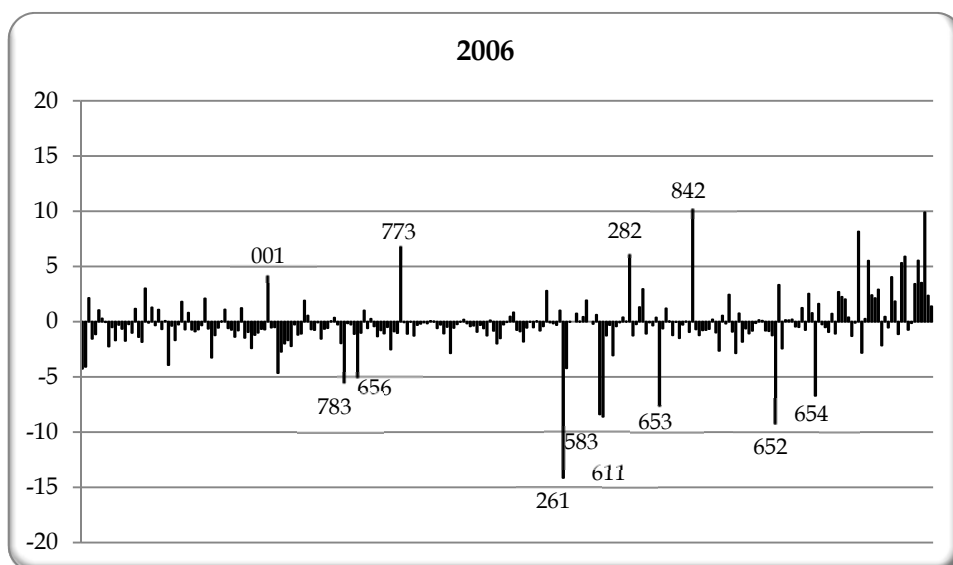
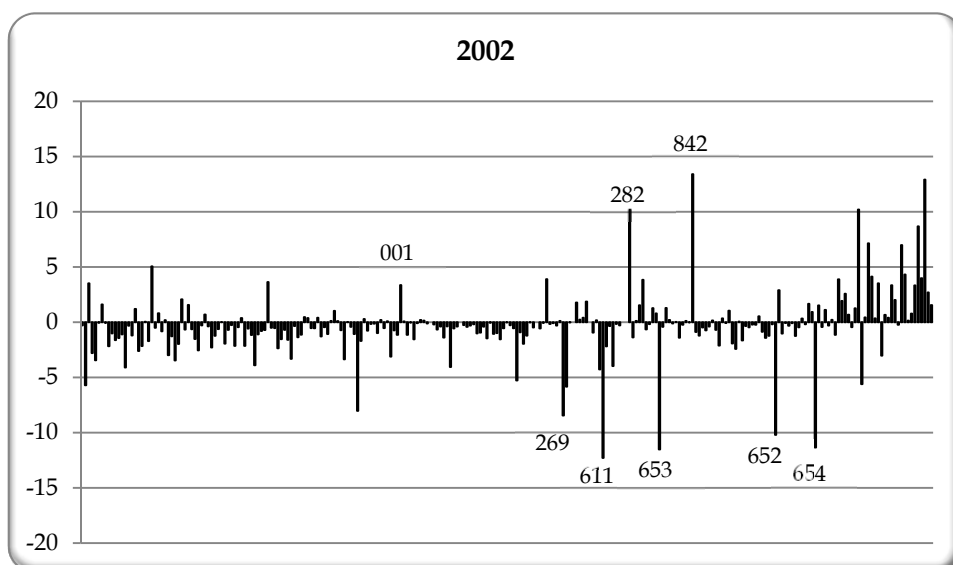
ANEXA E

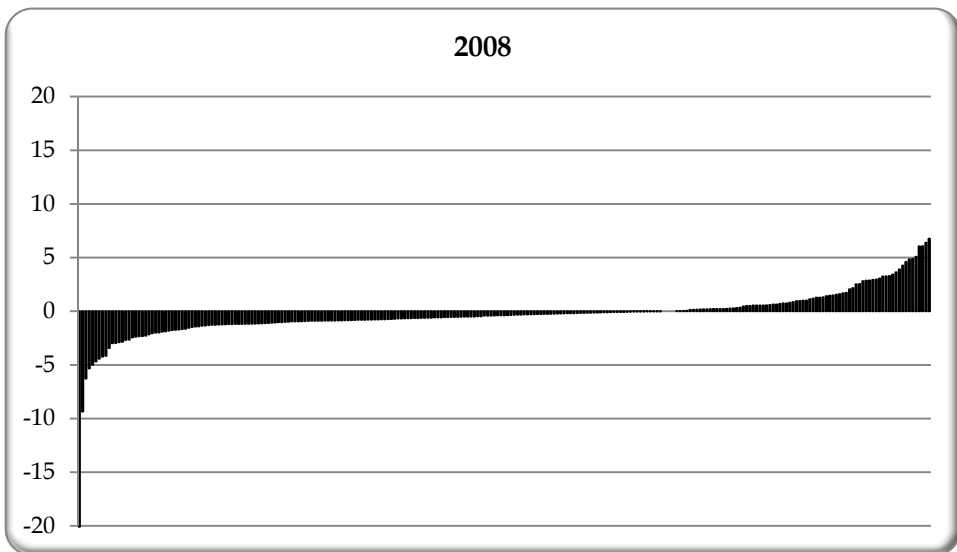
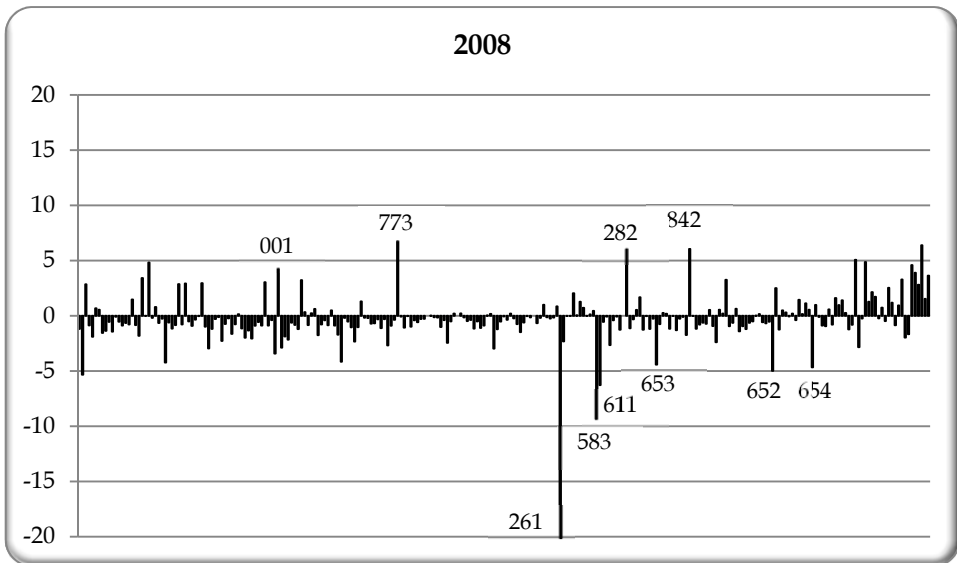
Figura 1E. Deviația indicatorului specializării al lui Vollrath față de zero, în 1990, 1994, 2000, 2006, 2008 în România





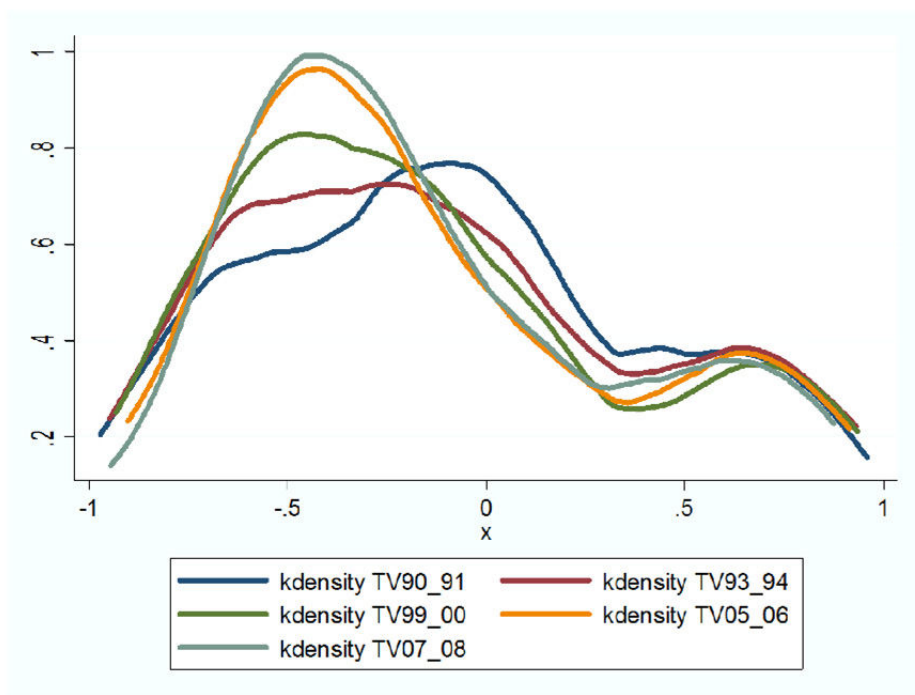
Competitivitatea internațională a României





(Sursa: calcule proprii)

**Figura 2E. Conformația distribuției kernel
a indicatorului specializării al lui Vollrath, în România**



(Sursa: calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrade)

ANEXA F

Tabelul 1F. Matricile anuale de tranziție, aferente diferitelor perioade de timp

	1994	2000	2006
2000	$(-\infty, -1] \quad (-1, 0] \quad (0, 1] \quad (1, \infty)$ $\begin{pmatrix} 0,9261 & 0,0706 & 0,0000 & 0,0033 \\ 0,0595 & 0,8689 & 0,0700 & 0,0016 \\ 0,0000 & 0,2030 & 0,7553 & 0,0417 \\ 0,0235 & 0,0000 & 0,0310 & 0,9455 \end{pmatrix}$ $0,3427 \quad 0,4056 \quad 0,1226 \quad 0,1291$ $M_1 = 0,1680; \quad M_2 = 0,4440$		
2006	$(-\infty, -1] \quad (-1, 0] \quad (0, 1] \quad (1, \infty)$ $\begin{pmatrix} 0,9425 & 0,0496 & 0,0000 & 0,0079 \\ 0,0206 & 0,9308 & 0,0441 & 0,0045 \\ 0,0315 & 0,0673 & 0,8719 & 0,0292 \\ 0,0122 & 0,0035 & 0,0295 & 0,9549 \end{pmatrix}$ $0,2625 \quad 0,4114 \quad 0,1417 \quad 0,1843$ $M_1 = 0,0990; \quad M_2 = 0,1843$	$(-\infty, -1] \quad (-1, 0] \quad (0, 1] \quad (1, \infty)$ $\begin{pmatrix} 0,9327 & 0,0607 & 0,0000 & 0,0066 \\ 0,0293 & 0,9160 & 0,0538 & 0,0009 \\ 0,0259 & 0,0727 & 0,8419 & 0,0596 \\ 0,0000 & 0,0194 & 0,0304 & 0,9501 \end{pmatrix}$ $0,2191 \quad 0,3917 \quad 0,1609 \quad 0,2284$ $M_1 = 0,1197; \quad M_2 = 0,3229$	
2008	$(-\infty, -1] \quad (-1, 0] \quad (0, 1] \quad (1, \infty)$ $\begin{pmatrix} 0,8033 & 0,0246 & 0,0718 & 0,1003 \\ 0,0889 & 0,8622 & 0,0432 & 0,0057 \\ 0,0042 & 0,1482 & 0,8309 & 0,0168 \\ 0,0133 & 0,1883 & 0,000 & 0,7983 \end{pmatrix}$ $0,2169 \quad 0,4472 \quad 0,1735 \quad 0,1624$ $M_1 = 0,2237; \quad M_2 = 0,5260$	$(-\infty, -1] \quad (-1, 0] \quad (0, 1] \quad (1, \infty)$ $\begin{pmatrix} 0,8099 & 0,0432 & 0,0434 & 0,1036 \\ 0,0617 & 0,8566 & 0,0489 & 0,0328 \\ 0,0244 & 0,1549 & 0,8208 & 0,0000 \\ 0,0828 & 0,2283 & 0,0000 & 0,6889 \end{pmatrix}$ $0,2338 \quad 0,4668 \quad 0,1570 \quad 0,1425$ $M_1 = 0,2633; \quad M_2 = 0,6043$	$(-\infty, -1] \quad (-1, 0] \quad (0, 1] \quad (1, \infty)$ $\begin{pmatrix} 0,4732 & 0,3058 & 0,1383 & 0,0827 \\ 0,2569 & 0,5282 & 0,0930 & 0,1219 \\ 0,0000 & 0,5580 & 0,4324 & 0,0096 \\ 0,1236 & 0,3449 & 0,0692 & 0,4623 \end{pmatrix}$ $0,2416 \quad 0,4617 \quad 0,1522 \quad 0,1445$ $M_1 = 0,7012; \quad M_2 = 0,9721$

(Sursa: calcule proprii pe baza datelor furnizate de UN Comtrad)

„Fundamentarea științifică a cercetării se bazează pe cunoașterea temeinică a literaturii de specialitate (cărți, articole și studii științifice) din vasta bibliografie a temei. Studiul Irinei Ban are o substanțială *vocație interdisciplinară*, utilizarea metodelor econometrice și statistice fiind făcută nu „în sine” ci cu ținte foarte precise: *fundamentarea unor răspunsuri și concluzii care să argumenteze nevoia unor politici economice mai bine articulate pe interesele strategice ale țării noastre*. Cititorul va constata cu satisfacție că are pe masă o lucrare de foarte bun nivel științific și mare profunzime. Acesta va găsi un evantai foarte interesant de idei care îl îndeamnă la meditație sau chiar conving asupra altor unghiuri din care trebuie privită realitatea înconjurătoare: sunt foarte interesante opiniile autoarei cu privire la avantajul competitiv, proprietatea națiunilor, rolul clusterelor, al investițiilor directe etc. Așa cum demonstrează autoarea, avantajul competitiv apare și se dezvoltă la nivel microeconomic (produs, firmă), iar prin agregare el se poate extinde la nivel de ramură sau chiar economie națională. [...]

Ceea ce putem afirma fără ezitare este faptul că autoarea acestei valoroase lucrări a realizat o cercetare științifică de foarte bun nivel prin care a răspuns cu brio principalelor obiective pe care și le-a propus. Lucrarea se caracterizează prin originalitate și aport de valoare nouă, în termenii tezei este *competitivă*, dimensiunea și calitatea informării științifice, metodele și instrumentele foarte moderne folosite pentru cercetare, validarea și verificarea empirică a tezelor și ideilor susținute în lucrare, respectiv argumentarea prin determinări econometrice și statistice a unor ipoteze face lucrarea atractivă, interesantă și utilă la orice nivel, mai cu seamă cel al decidenților de politică economică.“

Prof. univ. dr. Gheorghe Ciobanu

„Tematica abordată de autoare se înscrie în contextul amplu și dinamic al relațiilor economice internaționale, în particular al afacerilor internaționale și prezintă un nivel ridicat de complexitate. Cercetarea întreprinsă depășește profunzimile unei teze de doctorat și se constituie într-o veritabilă concretizare a preocupărilor autoarei de-a lungul unei lungi perioade de timp, în care a reușit să clarifice și sintetizeze trăsăturile esențiale ale unui concept care prezintă numeroase conotații practice – cel al competitivității economice.

Contribuția autoarei este deosebit de însemnată, atât în privința noilor repere ale definirii conceptului de competitivitate internațională și clarificării unor aspecte metodologice ale exprimării indicatorilor de măsurare a competitivității comerțului exterior, cât și a utilizării în practică a unor pârguri de stimulare a acestuia prin politici macroeconomice.“

Conf. univ. dr. Cătălin Postelnicu

